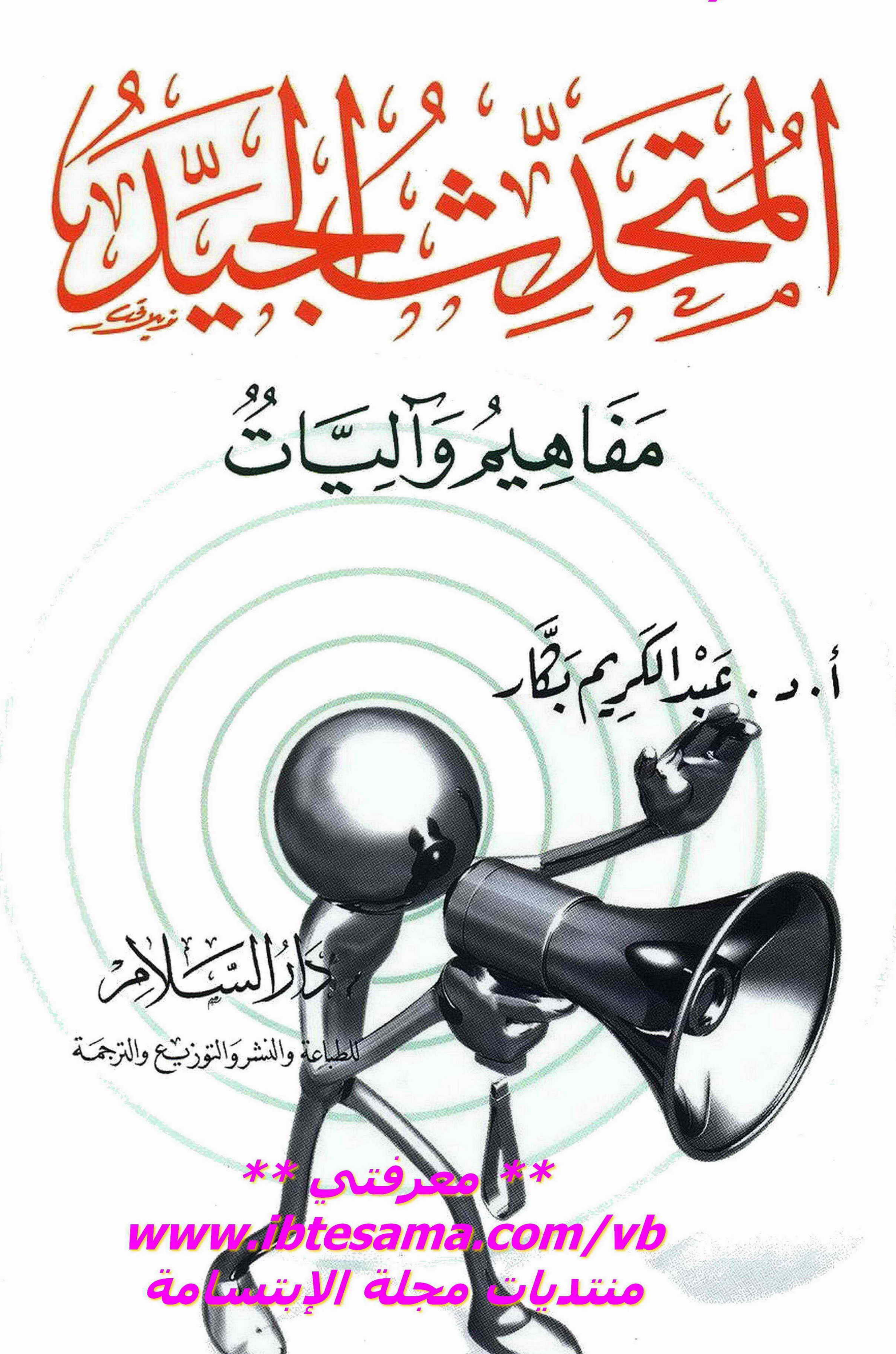

المتحدث الجيد
مفاهيم وآليات
أ.د. عبد الكريم بكار
دار السلام
للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة

المتحدث الجيد

مفاهيم وآليات

تأليف

أ. د. عبد الكريم بكار

دار السلام

للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة

الطبعة الأولى
لدار السلام
١٤٣١هـ - ٢٠١٠م

بطاقة فهرسة
فهرسة أثناء النشر إعداد الهيئة المصرية العامة لدار الكتب والوثائق القومية - إدارة الشؤون الفنية

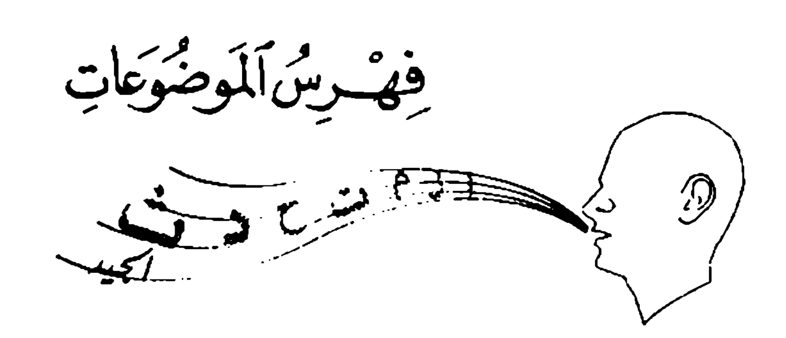
بكار، عبد الكريم .
المتحدث الجيد : مفاهيم وآليات / تأليف عبد الكريم بكار . - ط ١. - القاهرة : دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة ، ٢٠١٠ .
٢٢٤ ص ؛ ٢٠ سم .
تدمك ٢ ٨٩٥ ٨٤٢ ٩٧٧ ٩٧٨
١ - المعاملات (فقه إسلامي).
أ - العنوان .
٢٥٣

دار السلام
للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة
ش.م.م
تأسست الدار عام ١٩٧٣م وحصلت على جائزة أفضل ناشر للتراث لثلاثة أعوام متتالية ١٩٩٩م، ٢٠٠٠م، ٢٠٠١م هي عشر الجائزة تتويجًا لعقد ثالث مضى في صناعة النشر

جمهورية مصر العربية - القاهرة - الإسكندرية
الإدارة : القاهرة : ١٩ شارع عمر لطفي موازٍ لشارع عباس العقاد خلف مكتب مصر للطيران عند الحديقة الدولية وأمام مسجد الشهيد عمرو الشربيني - مدينة نصر
هاتف : ٢٢٧٠٤٢٨٠ - ٢٢٧٤١٥٧٨ (٢٠٢ +) فاكس : ٢٢٧٤١٧٥٠ (٢٠٢ +)
المكتبة : فرع الأزهر : ١٢٠ شارع الأزهر الرئيسي - هاتف : ٢٥٩٣٢٨٢٠ (٢٠٢ +)
المكتبة : فرع مدينة نصر : ١ شارع الحسن بن علي متفرع من شارع علي أمين امتداد شارع مصطفى النحاس - مدينة نصر - هاتف : ٢٤٠٥٤٦٤٢ (٢٠٢ +)
المكتبة : فرع الإسكندرية : ١٢٧ شارع الإسكندر الأكبر - الشاطبي بجوار جمعية الشبان المسلمين
هاتف : ٥٩٣٢٢٠٥ فاكس : ٥٩٣٢٢٠٤ (٢٠٣ +)
بريديًا : القاهرة : ص.ب ١٦١ الغورية - الرمز البريدي ١١٦٣٩
البريد الإلكتروني : info@dar-alsalam.com
موقعنا على الإنترنت : www.dar-alsalam.com

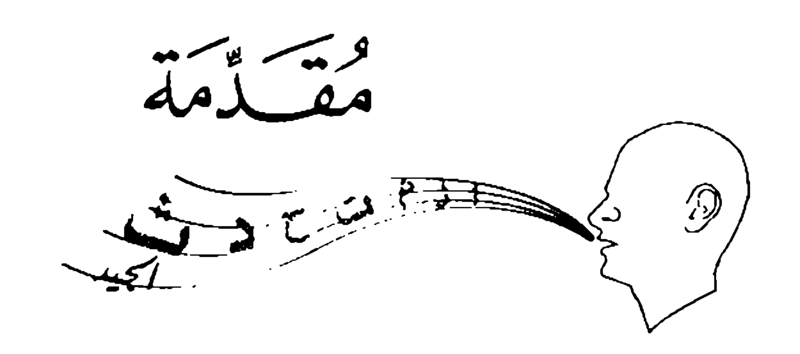
بسم الله الرحمن الرحيم

فهرس الموضوعات



* * *

مُقَدِّمَة



الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على إمام البُلَغاء وسيد الفُصَحَاء نبينا محمد، وعلى آله وصحبه أجمعين، وبعد:

فإن من مقتضيات الالتزام بأمر الله - تعالى - النهوض لتبليغ رسالة الإسلام بأحسن بيان وأنصع حُجة؛ حيث ينبغي أن يشعر كل مثقف ملتزم بأنه عليه مسؤولية نشرِ المفاهيم الصحيحة ومقاومة السلوكات المنحرفة، فهذا يشكِّل بعض حقوق الريادة الفكرية والعلمية، والقيام بهذه المهمة الجليلة يتطلب من الواحد منَّا أن يحصِّل المعلومات، ويكتسب المهارات التي لا يتم النجاح في المجال الدعوي بدونها.

قد كانت العرب في الجاهلية توصَف بأنها أمة فصاحة وبيان.. وكانت تقيم الاحتفالات، وتُظهر الأفراح والمسرَّات حين ينبغ فيها شاعر أو خطيب؛ لأن كل أمجاد القبيلة ومآثرها تكون مغيَّبة أو مندثرة أو موضع جدل وشك ما لم يقم أحد أبنائها ببلورتها وتقديمها في نظم بديع على أنها شيء يبعث على الفخر والاعتزاز. ويبدو أن الإنسان كان على مدار التاريخ في حاجة ماسَّة إلى أن يمتلك من قوة البيان ووضوح الخطاب ونصاعة الحجة ما يمكِّنه من نشر أفكاره

والإقناع بها، بالإضافة إلى الدفاع عنها والدفاع عن الحقوق المغتصبة.

إن التفوق اللغوي والبلاغي تحتاجه الصفوة بحكم موقعها القيادي، كما أن ذلك التفوق قادر في كثير من الأحيان على جعل أشخاص شبه عاديين يُنظر إليهم على أنهم من الصفوة التي يحسب حسابها.

إن الرُّسل - عليهم الصلاة والسلام - بوصفهم حَمَلَة رسالة كانوا دائمًا يتمتعون بدرجة عالية من وضوح البيان والقدرة على الشرح والإقناع. وقد اعترف قوم نوح عليه السلام له بأنه جادلهم، فأطال في جدالهم حين قالوا: ﴿ يَٰنُوحُ قَدْ جَٰدَلْتَنَا فَأَكْثَرْتَ جِدَٰلَنَا فَأْتِنَا بِمَا تَعِدُنَآ إِن كُنتَ مِنَ ٱلصَّٰدِقِينَ ﴾ [هود: ٣٢]، وكان من جملة مِنن الله - تعالى - على داود عليه السلام ما آتاه إياه من القدرة البيانية حين قال: ﴿ وَءَاتَيْنَٰهُ ٱلْحِكْمَةَ وَفَصْلَ ٱلْخِطَابِ ﴾ [ص: ٢٠].

وقد ذكر بعض المفسرين أن المراد بفصل الخطاب هو البيان الفاصل بين الحق والباطل، أو هو الإيجاز بجعل المعنى الكثير في اللفظ القليل.

وقد طلب موسى عليه السلام من الله - جلَّ وعلا - أن يحسِّن بيانه، وأن يرفده بأخيه هارون؛ ليكون مؤازرًا له في تبليغ رسالته؛ لكونه أفصح منه لسانًا؛ حيث قال: ﴿ وَٱحْلُلْ عُقْدَةً مِّن

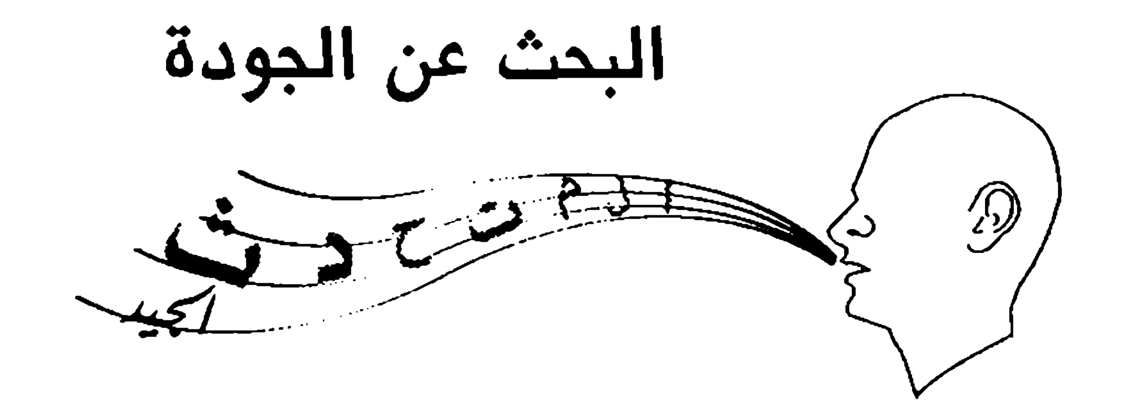
لِّسَانِي ۝٢٧ يَفْقَهُوا۟ قَوْلِى ﴾ [طه: ٢٧، ٢٨]، وقال: ﴿ وَأَخِى هَٰرُونُ هُوَ أَفْصَحُ مِنِّى لِسَانًا فَأَرْسِلْهُ مَعِىَ رِدْءًا يُصَدِّقُنِىٓ إِنِّىٓ أَخَافُ أَن يُكَذِّبُونِ ﴾ [القصص: ٣٤]، وأرشد نبيه محمدًا ﷺ إلى أن يدعو الناس بتلطف ولين دون مخاشنة ولا تعنيف، وأن يستخدم معهم أحسن أسلوب في الحوار والجدال؛ حيث قال - سبحانه -: ﴿ ٱدْعُ إِلَىٰ سَبِيلِ رَبِّكَ بِٱلْحِكْمَةِ وَٱلْمَوْعِظَةِ ٱلْحَسَنَةِ ۖ وَجَٰدِلْهُم بِٱلَّتِى هِىَ أَحْسَنُ ۚ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَن ضَلَّ عَن سَبِيلِهِۦ ۖ وَهُوَ أَعْلَمُ بِٱلْمُهْتَدِينَ ﴾ [النحل: ١٢٥].

وفي هذه الأيام؛ حيث يزدحم العالم بالمذاهب والفلسفات والدعوات، وحيث يتعرض العالم الإسلامي لدفق ثقافي أجنبي هائل - يتحتم على كل المهتمين بالشأن الدعوي أن يقوموا بمراجعة شاملة لأساليبهم الدعوية وللمفاهيم والركائز التي يقوم عليها خطابهم الجماهيري بغية تثقيف الناس بالمذهبية الإسلامية في مختلف قضايا العصر ومشكلاته، وبغية تحصين أبناء الأمة من الانحراف خلف التيارات العَلمانية والإلحادية المتصاعدة. وإني لآمل من الله - تعالى - أن يشكِّل هذا الكتاب خطوة صغيرة على طريق النهوض بالأساليب الدعوية، إنه سميع مجيب.

أ.د. عبْدالكَريم بَكَّار

الرياض في: ١٤٢٥/٢/٧هـ

البحث عن الجودة



يواجه كل المتحدثين والخُطباء والوُعَّاظ وفرسان الكلمة في زماننا هذا تحديات من نوع جديد؛ حيث كان الناس قبل مئة سنة لا يكادون يعرفون شيئًا مما يجري خارج محيطهم. وربما كان أهل قرية من القرى أو أهل حي من الأحياء يمكثون سنوات دون أن يسمع الواحد منهم شخصًا غير خطيب مسجده أو شيخ الحلقة التي يدرس فيها... لكن هذا كله قد تغيَّر اليوم على نحو مدهش، فالذين يقدمون الأفكار والمواعظ والرؤى والنظريات والتحليلات السياسية والنصائح التربوية... ملؤوا الفضائيات، وصار في إمكان الفرد العادي أن يستمع يوميًّا إلى العشرات منهم. وكثير منهم على مستوى عالٍ من الثقافة ومستوى عالٍ من جودة الإلقاء والقدرة على إيصال الرسالة التي يرغب في إيصالها.

إن الوضع صار أشبه بوضع رجل كان أهل بلده لا يطبخون سوى نوعين أو ثلاثة من الأطعمة، وكان يعتقد أن زوجته تطبخ تلك الأنواع بطريقة فريدة ومتميزة، وكان ذلك مما يمكن أن يتحدث به! وبين عشيَّة وضُحاها وإذا بالرجل يدعى إلى مطعم

في أحد الفنادق الراقية، ليفاجأ بمائدة عليها مئة صنف، وكل صنف أشهى من صاحبه. إن هذا الرجل سيصاب بنوع من الصدمة، وسيدرك أن أهل بلده لا يعرفون مما يُطهى في بلدان أخرى إلا أقل القليل، وأن زوجته إن كانت متفوقة في إعداد الطعام، فتفوقها تفوق مَن ينافس نفسه حيث لا منافس! كم على تلك الزوجة حتى تستعيد ألقها (الطهوي) في عين زوجها أن تتعلم من صنع الأكلات الجديدة والمتنوعة؟ وكم تحتاج من المواد والتجارب وضبط المقادير؟ وكم تحتاج من الوقت والجهد للقيام بكل ذلك والحصول عليه؟!

هذا هو بالضبط وضعنا اليوم معاشر المتحدثين، وهو وضع لا نُحسَد عليه!

إنني دائمًا أشعر بفضل اللَّه - تعالى - علينا؛ إذ فرض على المسلمين الاجتماع في كل أسبوع مرة يستمعون فيها إلى واحد من أفضلهم علمًا وفهمًا، وأتصور لو أن ذلك كان غير موجود، كيف ستكون معرفة الناس بأمور دينهم؟ وكيف سيكون ترابطهم وارتباطهم باللَّه - جل وعلا؟

لكن أعود فأقول: هل استطعنا أن نستثمر هذا اللقاء الأسبوعي؛ لنقول فيه أفضل ما يمكن قوله، ولندل الناس على ما هم فعلًا بحاجة إليه؟

في البداية لا بد من القول: إن خطبة الجمعة ما زالت

تؤدي دورًا مهمًّا في تثقيف المسلمين وجَمع كلمتهم وإثارة عواطفهم، ولكن ذلك الدور هو أقل بكثير مما هو مطلوب، ومما هو ممكن أيضًا.

بعض الخطباء يحشد في الخطبة الواحدة عددًا من الموضوعات، ويلفت الأنظار إلى العديد من الأشياء، يسرد فضائل ويحذر من رذائل، لكن لا يشعر السامعون بوحدة الموضوع، وإذا سألت كثيرين ممن حضروا لم يستطيعوا تحديد عنوان للخطبة التي سمعوها. وهذا يجعل السامع يؤطر ما يتوقع سماعه من البداية في إطار فضفاض من الموعظة الحسنة؛ لذا فإنه يسمح لنفسه بالنوم والشرود والنظر المستمر إلى ساعته...

كثير من الخطباء يتعبون في السنة الأولى على إعداد خطبهم، ثم يوزعونها على شهور وأسابيع السنة، ويراعون في ذلك التوزيع المناسبات الإسلامية، ويظلون يكررون تلك الخطب دهرًا قد يصل إلى ربع قرن، إلى درجة أن بعض مستمعيهم قد حفظوا الكثير من تلك الخطب! مع أن أفهام الناس خلال تلك المدة الطويلة وذائقاتهم الثقافية وحاجاتهم الفكرية والمعرفية، تكون قد تطورت، وتغيرت إلى حدٍّ بعيد. إن أولئك الخطباء صاروا بمثابة صياد يسدد على نحو ثابت مدة طويلة، ويطلق النار وأسراب الطيور تعلو وتهبط وتغرِّب وتشرِّق. ونظرًا لكثرة الأحداث وتزاحم الوقائع والتطورات

التي تجتاح الأمة، فإن الناس يشتاقون ويتشوقون إلى سماع تحليل أو تقييم موقف من علمائهم ومفكريهم وقادتهم الروحيين حول ما يعكر حياتهم، ويهدد مستقبلهم، لكن كثيرًا من الخطباء والوعَّاظ لا يشعرون بما ينتظره الناس منهم؛ ولذا فإنهم يكررون عين الكلام الذي قالوه منذ عشرين سنة!.

وهناك إلى جانب هؤلاء وأولئك خطباء كثيرون لا يهتمون بخطبهم ولا يثرون أفكارهم حول الموضوعات التي يطرقونها؛ ولذا فطرحهم يميل إلى السطحية وتكرار بعض المعاني المبتذلة في أساليب مكرورة معادة، ويظنون أن التشنج ورفع الصوت وكثرة التمايل والتحرك، تستر رداءة فقر المعاني والأفكار التي يسوقونها!.

وأعرف فريقًا أحسن من هؤلاء لكنه مصاب بالتعلق بالألفاظ الرنانة الطنانة، فهم يشعرون أنهم اهتدوا إلى استخدام كلمات جميلة وتعبيرات رائعة، لكنهم يغفلون عن أن معاني تلك الكلمات لا تنسجم مع الواقع ولا مع حال المدعوين وهمومهم واستعداداتهم!

لا بد في النهاية من القول: إننا مهما أدخلنا من تحسينات على خطابنا الدعوي فإننا سنظل نشكو من قصوره، وستظل إصلاحاتنا قابلة للجدل، كما هو شأن كل الإنجازات الأدبية والإنسانية؛ لكن المهم مع هذا أن يصبح البحث عن الأفضل والأجود شيئًا مستمرًا في الأوساط الدعوية والإصلاحية،

أو أن نفعل كما تفعل الشركات التجارية المحترمة؛ حيث إنك تجد لديها أقسامًا للجودة الشاملة والبحث والتطوير.

وكم أتمنى أن تهتم المعاهد والكليات الشرعية بمسألة الخطابة والوعظ فتنشئ لها الأقسام العلمية، وتتيح التدريب المكثف والممارسة العملية لمنسوبيها. كما أتمنى أن ينشأ لدينا مركز للبحث في تطوير أداء خطباء الجمعة ومدرسي الحلقات العلمية والوعَّاظ.

إن تحسين مستوى مخاطبة الناس والتأثير فيهم مطلب عام في الحقيقة؛ حيث إن التعبير عن الذات بقوة وبوضوح شرط للنجاح في كثير من الأعمال الحياتية، وهذا يقتضي من كل واحد منَّا أن يسعى إلى تحسين مستوى أدائه اللغوي والبياني. وأيضًا فإن الدعوة إلى اللَّه - تعالى - ليست مهمة فئة أو أهل تخصص معيَّن، وإنما هي وظيفة عامة ومشتركة لكل مسلم يحمل قدرًا من الثقافة يمكِّنه من التأثير في غيره. لهذه الأسباب؛ فإني أعتقد أن على المدارس والجامعات أن تقرر ضمن مناهجها مادة للخطابة والحوار والتفاوض أسوة بما هو موجود في العديد من الدول المتقدمة؛ مثل الولايات المتحدة الأمريكية وغيرها.

* * *

صفات شخصية



لو كان يتعامل بعضنا مع بعض على أساس من الموضوعية الكاملة؛ لَـمَا كان للحديث عن السمات الشخصية للمتحدث والمحاضر والخطيب أي معنى؛ حيث يأخذ الناس ما يريدون من المتحدث من خلال ما يسمعون، ويحددون موقفهم من كلامه لا منه، لكن الأمور لا تجري على هذه الصورة المثالية، لا عندنا ولا عند غيرنا، لا في هذا الزمان ولا في أي زمان؛ إذ إن اللغة ناقل غير كفء للمعاني، فدلالة الكلمات على ما وضعت له دائمًا غير كاملة؛ ولهذا فإننا نعوِّض النقص الذي نجده فيها من خلال تلمُّس وضعية المتكلم والإشارات التي يمكن أن تبعث بها. ومع أن أي وضعية تظل قابلة لتفسيرات متعددة **إلا أن هناك أمورًا يشترك الناس في فهمها وتقديرها والبناء عليها**. ولعلِّي أتحدث هنا عن أهم تلك الأمور عبر السطور التالية:

١ - سرعة البديهة، وسرعة إدراك ما يتطلبه العارض الطارئ من رد فعل مناسب؛ فقد يقوم مَن يعترض على بعض كلام المحاضر أو المتحدث؛ أو من يُبدي وجهة نظر أخرى. وقد يحدث

أن ينقطع التيار الكهربائي، فتتوقف مكبرات الصوت عن العمل، ويصبح الظلام دامسًا، أو قد يحدث انفجار مدوٍّ، أو يدخل على مكان المحاضرة من لديه خبر مزعج، أو قد يشعر المحاضر أن سامعيه قد أصابهم الملل والكلل... إن كل هذه العوارض تحتاج من المتحدث تصرفًا فوريًا وذكيًا. وفي بعض هذه الحالات قد يكون السكوت أو التجاهل هو الحل الأمثل إذا لم يعثر الخطيب أو المحاضر على الكلمات التي تسعفه على نحو جيد وصحيح، كما لو كان هدف مَن قام معترضًا هو إحداث البلبلة أو التهريج أو التشفي. ومما يروونه في هذا السياق أن أحد خلفاء بني العباس صعد المنبر ليخطب، فسقطت ذبابة على وجهه، فطردها، ثم عادت إليه، فطردها، فلما تكرر ذلك منها حدث لديه نوع من الاضطراب في التركيز، وصار الموقف محرجًا، فتخلص من ذلك بآية من القرآن الكريم ملائمة للحالة التي هو فيها؛ حيث قال: أعوذ بالله السميع العليم ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلنَّاسُ ضُرِبَ مَثَلٌ فَٱسْتَمِعُوا۟ لَهُۥٓ ۚ إِنَّ ٱلَّذِينَ تَدْعُونَ مِن دُونِ ٱللَّهِ لَن يَخْلُقُوا۟ ذُبَابًا وَلَوِ ٱجْتَمَعُوا۟ لَهُۥ ۖ وَإِن يَسْلُبْهُمُ ٱلذُّبَابُ شَيْـًٔا لَّا يَسْتَنقِذُوهُ مِنْهُ ۚ ضَعُفَ ٱلطَّالِبُ وَٱلْمَطْلُوبُ ﴾ [الحج: ٧٣].

إذا لم يملك الخطيب سرعة البديهة فهذا لا يعني أن يبحث عن نشاط آخر، ومع أنه لا شيء يسد مسدها إلا أنه سيكون في إمكانه أن يثقف نفسه بالاطلاع على ما فعله

أمثاله من المحاضرين والخطباء في الظروف الصعبة والطارئة. وهكذا، فالثقافة دائمًا تسدُّ على نحو جزئي مسد الإمكانات الفطرية المفقودة.

٢ - من السمات الأساسية للخطيب المؤثِّر حماستُه لما يقول، وتعاطفه مع الأفكار التي يطرحها والقضية التي يعمل على إقناع الناس بها.

والحقيقة أن المرء مهما حاول إخفاء برودة عاطفته، فإن الناس يشعرون بذلك مهما استخدم من الكلمات البليغة. صدق العاطفة يأتي من وراء اعتقاد المتحدث بأهمية ما يدعو إليه وخطورة عدم التجاوب معه، وهذا يعني أن على المرء أولًا أن يكون هو نفسه مقتنعًا بما يدعو إليه، أو يحذِّر منه، وإلا فلا فائدة. وقد ذكر أن الحسن البصري رَحِمَهُ اللَّهُ قال لواعظ لم تؤثر فيه موعظته: « يا هذا، إن في قلبك لشرًّا أو في قلبي ». ولكن لا بد للواحد منا أن ينتبه إلى أن للحماسة الإيجابية حدودًا تقف عندها، فإذا تجاوزت انقلبت إلى شيء ضارٍّ ومؤذٍ، كما لو أن الخطيب اندفع في سوق الألفاظ التي تنطوي على المبالغة، أو بدأ يسحب من رصيد الحقيقة التي يؤمن بها طمعًا في تأثير الناس وانقيادهم له. وقد نعود إلى هذه المسألة في موضع آخر من هذا الكتاب.

٣ - حُسن المظهر عامل مهم من عوامل تأثير المتحدث في عقول سامعيه ونفوسهم، والحقيقة أن الثياب النظيفة الجميلة

ذات الألوان المتناسقة، وكل ما يتصل بالأناقة الشخصية من ترتيب وتنظيم؛ تعزز ثقة الإنسان بنفسه، وتولِّد لديه درجة حسنة من الرضا عن الذات. ومن وجه آخر فإن معظم الناس لا يستطيعون إصدار أحكام موضوعية على ما يسمعونه بعيدًا عن شخصية قائله، بل إن أكثر الناس يقتنعون بالفكرة إذا ملأ صاحبها أعينهم وانتزع إعجابهم، ويزهدون فيها إذا جاءتهم من شخص عليه مظاهر الفوضى والإهمال؛ حيث إن الحكم على جودة الأفكار صعب، ومناقشتها أمر شاق، والأيسر من ذلك الحصول على الثقة بمن يوردها.

إن علاقة المتحدث بالأفكار والمعاني التي يلقيها على الأسماع تشبه علاقة الشكل بالمضمون، وكم من مضمون عظيم رُفِض؛ لأنه قدِّم بطريقة مزرية أو في وعاء سيئ!، ويذكرون في هذا المقام أن إياس بن معاوية المزني ولَّاه عمر ابن عبد العزيز قضاء البصرة، وقد أتى حلقة من حلق قريش في مسجد دمشق، فاستولى على المجلس وأخذ بالألباب. وقد رآه الناس أحمر دميمًا رث الهيئة متقشفًا، فاستهانوا به، فلما عرفوا فضله ومكانته اعتذروا إليه، وقالوا: الذنب مقسوم بيننا وبينك مناصفة أتيتنا في زيٍّ مسكين تُكَلِّمنا كلام الملوك. إن ذنب إياس أنه لم يلبس ما يليق ويتناسب مع فضله وعلمه، وذنبهم أنهم لم يتجاوزوا المظهر إلى الجوهر والشكل إلى المضمون.

إن الحضارة التي نعيش في ظلالها اليوم حضارة صورة

وشكل وتنظيم؛ وإن على كل واحد منا مراعاة هذه الوضعية وأخذها بعين الاعتبار في كل شؤونه أو جلِّها. لم يعد مقبولًا اليوم أن تكون ثياب الداعية غير (مكوية) أو تكون سيارته متسخة أو متهالكة؛ فقد كانت ثيابه - عليه الصلاة والسلام - نظيفة، وكان يستخدم الطيب. ولا ننسى هنا وفي كل موضع أن نشير إلى فضيلة التوسط وعدم الجنوح إلى المبالغة والتزيد في أي أمر من هذه الأمور، فالزيادة أخت النقصان، والفضيلة شيء وسط بين رذيلتين.

٤ - يحبُّ الناس الوضوح، ويحبون معرفة الخلفية الثقافية والأسرية والمعيشية لأولئك الذين يوجهونهم ويعلمونهم؛ وهم يتناقلون في ذلك الكثير من الشائعات والأقاويل، وهذا التشوق - فيما أظن - يستهدف الحصول على معطيات تساعدهم على معرفة الدلالات الحقيقة والعميقة للكلام الذي يسمعونه.

ولا ريب أن مهمة الإرشاد التي يضطلع بها الداعية والخطيب تجعله طرفًا في معادلة ثنائية، وتوجد بالتالي حاجزًا بينه وبين الناس، مما يستحثهم على كسر ذلك الحاجز، والتخلص من تلك الثنائية قدر الإمكان، وأعتقد أن من حق المرء ومصلحته أيضًا أن يكون له خصوصيات لا يطلع عليها أحد، لكن المبالغة في التكتم تثير الناس عليه، وتوجد في أنفسهم نوعًا من الجفاء له، بل الحقد عليه، كما أن تلك المبالغة تسهِّل نشر الأقاويل

المغرضة حوله؛ لهذا فإن من السمات الشخصية المحبَّبة في قادة الرأي والعلم والفكر أن يكونوا واضحين ومكشوفين قدر الإمكان، ولنا في سلوكه ﷺ عظة وقدوة، فقد جاءت زوجه صفية - كما في حديث الشيخين - تزوره وهو معتكف في المسجد في العشر الأواخر من رمضان، فتحدثت عنده ساعة، ثم قامت منصرفة إلى بيتها، فقام النبي ﷺ معها حتى إذا بلغت باب المسجد مرَّ رجلان من الأنصار، فسلما على رسول اللَّه، فقال لهما: « **على رسلكما** - أي تمهلا في المشي - **إنما هي صفية بنت حيي** » فقالا: « سبحان اللَّه يا رسول اللَّه » وكبر عليهما ذلك. فقال ﷺ: « **إن الشيطان يبلغ من ابن آدم مبلغ الدم، وإني خشيت أن يقذف في قلوبكما شيئًا** ».

إنه دَرْس في أهمية الوضوح في المواقف وفي العلاقات التي تربط بين المسلمين. ليتحدث الداعية عن بعض تجاربه الشخصية، وبعض نجاحاته وإخفاقاته، وبعض ظنونه وأوهامه، وليمارس شيئًا من النقد الذاتي؛ لأن ذلك يملِّك الناس بعض المعلومات التي يحتاجونها من أجل التفاعل معه بصورة أفضل، وقد أرشد اللَّه تعالى نبيه ﷺ إلى شيء من ذلك حين قال: ﴿ قُلْ إِنَّمَآ أَنَا۠ بَشَرٌ مِّثْلُكُمْ يُوحَىٰٓ إِلَىَّ أَنَّمَآ إِلَٰهُكُمْ إِلَٰهٌ وَٰحِدٌ ﴾ [الكهف: ١١٠]، وحين قال: ﴿ قُل لَّآ أَمْلِكُ لِنَفْسِى نَفْعًا وَلَا ضَرًّا إِلَّا مَا شَآءَ ٱللَّهُ ﴾ [يونس: ٤٩]، وعبَّر ﷺ عن بعض

أحواله الشخصية في أحاديث كثيرة صحيحة؛ منها قوله: « **إني قد بدَّنت** - أي أسنَّ وضعُف - **فإن ركعت فاركعوا، وإذا سجدت فاسجدوا، ولا أُلْفينَّ رجلًا سبقني إلى الركوع ولا إلى السجود** ». وقال: « **إني نسيت أن آمرك أن تخمّر القرنين، فإنه ليس ينبغي أن يكون في البيت شيء يشغل المصلي** ». وقال: « **إنما أنا بشر، وإنكم تختصمون إليَّ، فلعل بعضكم أن يكون ألحن بحجته من بعض فأقضي له على نحو ما أسمع، فمن قضيت له بحق مسلم فإنما هي قطعة من النار، فليأخذها أو ليتركها** »، وقال: « **إنما أنا بشر، وإني اشترطت على ربي** ﷻ **أيّ عبدٍ شتمته، أو سببته، أن يكون له زكاةً وأجرًا** » (١).

٥ - يحتاج المتحدث الناجح إلى أن يكون قريبًا ممن يحدثهم مقبولًا لديهم، وإلا فإن بلاغة الألفاظ وجودة الإلقاء قد لا تزيده منهم إلا بعدًا. ومن أهم ما يحقق ذلك انسجامُ ما يقوله مع ما هو معروف عنه من مواقف وسلوكيات. والضامن لذلك هو إخلاصه للَّه - تعالى - واستقامته على شرعه، وحبه لدعوته واعتزازه بها. حين يتحدث الخطيب عن تربية الأولاد أو عن ترك الغيبة أو عن الحفاظ على الوقت... وتكون شواهد أحواله دالةً على مفارقة كبيرة بين

(١) أورد هذه الأحاديث الشيخ الألباني في « صحيح الجامع الصغير وزيادته ».

قوله ووضعه، فإن الناس ينشغلون عن سماعه بتذكر تلك المفارقة، وبلومه وتقريعه داخل أنفسهم.

والحقيقة أن اللون الفاقع لمخالفة العمل للقول يعد شيئًا مكروهًا عند اللَّه - تعالى - وعند الناس أجمعين، يقول اللَّه - تعالى -: ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ ۝ كَبُرَ مَقْتًا عِندَ ٱللَّهِ أَن تَقُولُواْ مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴾ [الصف: ٢، ٣]، وسيكون من الأشياء الجيدة في هذا المقام أن يستخدم الضمائر الدالة على المتكلم مع غيره عوضًا عن الضمائر الدالة على المخاطبين، فيقول عوضًا عن « أنتم مقصرون في تربية أولادكم »، وعن « أنتم بحاجة إلى الإكثار من التعبد »: « نحن مقصرون... » و « نحن في حاجة... »؛ مما يجعل الخطيب أو المتحدث قريبًا من قلوب سامعيه، كذلك أن يراعي أصول المجاملة واللباقة المستخدمة في بيئته وفي مجتمعه، فلا يجابه السامعين بما يكرهونه، ولا يستخدم ألفاظًا خشنة غير مقبولة، ولا يركز في حديثه على أشخاص أو فئات أو مجموعات محددة ومعينة. وقد كان من دأبه ﷺ إذا رأى شيئًا يكرهه أن يقول: « **ما بال أقوام يفعلون كذا وكذا** ».

إن إدمان النقد لأوضاع المخاطبين وسرد السلبيات الموجودة في حياتهم، من الأمور التي تكرهها النفوس، وتنفر منها الطباع، ومن المؤسف أن لغة الإحباط واليأس وانسداد الآفاق هي المسيطرة على الكثير من أحاديثنا، حتى إن أطفالنا ليظنون

حين يسمعوننا أن أمورنا مقلوبة رأسًا على عقب، وهذا ليس بصحيح؛ إذ إن لدينا دائمًا شيئًا إيجابيًا وجيدًا يمكن أن نتحدث عنه، كما أن لدينا دائمًا فرصًا يمكن أن ندل الناس عليها، ونعلمهم كيفية الاستفادة منها.

من المهم دائمًا ألا نتناول مشكلاتنا وقضايانا بالاستقصاء التام والبحث العميق، فخطبة الجمعة والدروس والمحاضرات العامة ليست عبارة عن مركز أبحاث أو ورش علمية، وشيء جميل دائمًا أن نتحدث عن أمور، ونغض الطرف عن أمور من أجل المحافظة على اللُّحمة الأهلية والتضامن الأخوي، وقد قال اللَّه - تعالى - في نبيه ﷺ: ﴿وَإِذْ أَسَرَّ ٱلنَّبِيُّ إِلَىٰ بَعْضِ أَزْوَٰجِهِۦ حَدِيثًا فَلَمَّا نَبَّأَتْ بِهِۦ وَأَظْهَرَهُ ٱللَّهُ عَلَيْهِ عَرَّفَ بَعْضَهُۥ وَأَعْرَضَ عَنۢ بَعْضٍ﴾ [التحريم: ٣].

إن من أشد ما يباعد بين المتحدث وبين سامعيه شعورهم بترفعه وتعاليه عليهم، والكبر مكروه في كل الأحوال، ويكون أشد كراهة حين يُلحظ في رجلٍ يعلِّم الناس الفضيلة، ويرشدهم إلى ما فيه خير دينهم ودنياهم. أحيانًا يجد المتحدث أن مما ينفع الناس أن يذكر لهم بعض تجاربه الناجحة، أو يذكر لهم بعض نقاط القوة لديه؛ وليس في ذلك من حرج بشرط ألا يكثر منه، ويشترط أن يقرن ذلك بإعلان الحمد للَّه على ما وفق وأعان، وسيكون من المحبب دائمًا في مثل هذه الحال

أن يؤكد للسامعين أن في إمكانهم جميعًا أن يفعلوا مثل ما فعل أو أحسن مما فعل.

إذا أراد المتحدث أن يكون أكثر قربًا من جمهوره - وبالتالي أكثر تأثيرًا - فإن عليه أن يكسر بعض المألوفات وبعض الرسميات، وذلك كأن يلقي السلام على الحاضرين قبل صعود المنصة، وكأن يذكر بعض أسماء الموجودين في سؤاله عن شيء أو طلب موافقته على فكرة، أو يقول - مثلًا -: والأستاذ فلان - وهو موجود بيننا الآن - يذكر كيف أننا في يوم كذا... وإذا كان المتحدث أو المحاضر يقرأ من ورقة، فإن من الأشياء الجوهرية الخروج على النص المكتوب بين الفينة والفينة، وذلك من خلال ذكر واقعة أو قصة أو من خلال التعليق على شيء جرى داخل القاعة أو من خلال ذكر تجربة شخصية ذات علاقة بالموضوع الذي يتحدث فيه.

وقد كان أحد المتحدثين يقول للحضور: سوف أتوقف عن الحديث حين أرى أي واحد منكم يتثائب. وهذا شيء جميل ومفيد في هذا الشأن. وعلى كلٍّ فنباهة الخطيب المتحدث تدله دائمًا على ما يجعله ألصق بمستمعيه، وليس عليه سوى الاستجابة لإيحاءاتها.

٦ - جهارة الصوت نعمة كبرى من الله - تعالى - وحلاوة الصوت ورخامته نعمة أخرى، وعلى المتحدث أن يعرف كيف

يستفيد منها في استمالة مستمعيه والتأثير فيهم. لا شك أن الصوت من الخصائص الأكثر ثباتًا في جسم الإنسان، وتغييره من الأمور الصعبة جدًّا، لكن يمكن أن نتعلم شيئًا عن أفضل توظيف له وأفضل استثمار لتأثيره. **وهذه بعض الملاحظات في هذا الشأن:**

أ - **لا ريب لدينا في أن الكلمات هي الناقل الرئيس للدلالات والمعاني**، لكنها ليست هي العامل الحاسم في تكوين الانطباعات الأولية والصور المنطبعة لدى المخاطبين، **وقد دلت بعض الدراسات على أن نغمة الصوت والمظهر الخارجي للشخص تساهم بنسبة (٩٠٪) من الانطباع المتكون عنا لدى الآخرين.**

وتشير دراسات أخرى إلى أن لنغمة الصوت وقوَّته وحِدَّته وسرعته تأثيرًا يصل إلى (٣٥٪) في تفسير الآخرين لما نقوله. ومهما قيل في مبالغة مثل هذه الأرقام إلا أنها تظل ذات دلالة، ينبغي أخذها بعين الاعتبار [١].

ب - **على المتحدث - ولا سيما الخطيب - أن يتأكد دائمًا من ملاءمة صوته للسامعين**، فالصوت المرتفع مزعج ومؤذٍ، وكثيرًا ما يجعل الناس ينشغلون بوطأته عليهم عن تفهم

---

(١) من المهم القول: إن نسبة تأثير الصوت أو الحركة أو اللباس في نقل المعاني وإيجاد الصور الذهنية تختلف اختلافًا كبيرًا باختلاف الثقافات والمواقف والظروف والموضوعات؛ ومن المهم ألا نقع في خطأ التعميم.

المعاني التي تلقى على مسامعهم، والصوت المنخفض يحرم البعيدين عن المحاضر من سماعه والاستفادة منه، والحقيقة أن من الملاحظ أن كثيرًا من الوعاظ والخطباء يرفعون أصواتهم، ويجعلون نبراتهم حادة أكثر بكثير مما هو مطلوب.

والحاجة إلى رفع الصوت والتغيير والتبديل في طبقاته، تكون ظاهرة حين يكون الحديث طويلًا، وذلك من أجل دفع السأم والملل، أما إذا كان الحديث لمدة دقيقة أو ثلاث دقائق - كما يكون الشأن مع عريف الحفل - فإن رفع الصوت والتفنن في الأداء يكون شيئًا غير ذي معنى، ولا يلقى استحسانًا، وعلى نحو عام فإن الذائقة الثقافية الجديدة تفضل الصوت المنخفض والهادئ على الصوت المرتفع الحاد المنفعل، والناس يشعرون اليوم أن خفض الصوت يدل على الثقة بالذات والسيطرة على الموقف وصدق اللهجة. وطبيعة الموضوع والموقف تظل هي الحكم النهائي في هذه المسألة.

الأماكن المفتوحة تحتاج إلى صوت أكثر ارتفاعًا من الأماكن المغلقة، والمتحدث في حاجة إلى أن ينتبه إلى أن عليه أن يقتصد في رفع صوته إذا كان يعلم أن حديثه سيكون مطولًا؛ حتى لا تخذله حنجرته في منتصف الخطبة أو المحاضرة، وكم سمعنا من خطيب بُحَّ صوته إلى حدٍّ عدم القدرة على الإفهام نتيجة عدم أخذه هذا بعين الاعتبار!

جـ - من المهم أن يعثر المتحدث على نقطة توازن ملائمة في مسألة السرعة والبطء في كلامه، فالسرعة الزائدة عن الحد تجعل الناس لا يستوعبون الرسالة التي يريد المتحدث إيصالها إليهم، والبطء يجعلهم يملُّون ويشردون بأذهانهم، ومن المفيد أن نتذكر أن المرء إذا تحدث ببطء شديد ترك انطباعًا لدى السامعين بأنه منهك وضعيف أو غير موهوب، وهم يفضلون الشخص الطليق المتدفق في كلامه ما لم يؤد ذلك إلى عجزهم عن متابعته واستيعاب ما يقول. وكلما كان الكلام دقيقًا وعميقًا احتاج إلى نوع من البطء.

ولظروف الكلام والوسائل التي يتم بها نشر الحديث علاقةٌ بهذا الأمر؛ فالمتحدث في فضائية - مثلًا - مطالَب بأن يسرع في حديثه نوعًا ما؛ لأن معظم المشاهدين ينتقلون من قناة إلى قناة، والواحد منهم قد لا يتوقف عند القناة الواحدة أكثر من ثلاثين ثانية من أجل تكوين انطباع أوليّ عن المتحدث والموضوع الذي يتحدث فيه، وعلينا مساعدته على تكوين انطباع إيجابي بأسرع ما يمكن.

ومن الملائم للمتحدث أن يجنح إلى الجُمل القصيرة قدر الإمكان؛ لأن متابعة الحديث ذي الجُمَل الطويلة شاقة على السامعين. وإيقاع عصرنا هذا إيقاع سريع، وصبر الناس على المتابعة بات أضعف مما كان عليه في السابق، وقد قدَّم زيادٌ لنا نموذجًا للجُمَل القصيرة من خلال خطبته التي ألقاها في

البصرة، حيث قال: « قرَّبتم القرابة، وباعدتم الدين، تعتذرون بغير العذر، وتُغْضون على المختلس، كل امرئ منكم يذبُّ عن سفيهه، صنع من لا يخاف عاقبة، أو لا يرجو معادًا، وقد أحدثتم أحداثًا لم تكن، وقد أحدثنا لكل ذنب عقوبة، فمن غرَّق قومًا غرَّقناه، ومن أحرق قومًا حرَّقناه، ومن نقب بيتًا نقبنا عن قلبه، ومن نبش قبرًا دفناه حيًّا ».

د - من المهم للمتحدث والخطيب والمحاضر أن يهتم بمواطن الوقف أثناء كلامه حتى يساعد المستمع على الفهم؛ وقد ورد عند مسلم أن رجلًا خطب بين يديّ النبي ﷺ فقال: « من يطع اللَّه ورسوله فقد رشد، ومن يعصهما فقد غوى ». ووقف الرجل على (يعصهما) ثم قال: « فقد غوى »، فقال له النبي ﷺ: « **بئس خطيب القوم أنت** »، حيث كان عليه أن يقف على (رشد) وليس (يعصهما) [١] حتى لا ينتقض المعنى، ويتشوش ذهن السامع.

التوقف القصير بين الكلمات التي ننطق بها أثناء خطبة أو محاضرة أو مرافعة قضائية... تحدث تأثيرًا بالغًا في نفوس المستمعين، ويمكن أن تستخدم الوقفات في لفت أنظار المستمعين إلى النقاط المهمة في الحديث؛ ولكن إذا عرف المتحدث كيف يوظِّف وقفاته على نحو صحيح، ويذكرون

---

(١) ومن أهل العلم مَن يرى أن سبب الإنكار يعود إلى جمع الخطيب بين اللَّه - تعالى - ورسوله ﷺ في ضمير واحد.

أن محاميًا وقف أمام محكمة ليقول: قد كانت عربة النقل تسير (توقُّف) بسرعة (٧٠) ميلًا في الساعة عندما صدمت الفتاة، إن ذلك التوقف بعد كلمة (تسير) كان يستهدف لفت أنظار القضاة إلى معرفة سرعة السيارة، أما إذا أراد المحامي لفت نظرهم إلى أن الفتاة كانت ضحية خطأ ارتكبه السائق، فإن عليه أن يتوقف آنذاك عند (صدمت)، ثم يقول: (الفتاة)، وينبغي ألا تكون الوقفة مفرطة في قصرها حتى تؤدي وظيفتها في لفت الانتباه. كما ينبغي إشراك العين في عملية التأثير أثناء التوقف.

* * *

التعبير غير اللفظي



مهما كانت درجة بلاغة الواحد منا عالية، ومهما كانت قدراته الكلامية عظيمة، فإن ما يقوله يظل على حافة الشك وشفا الاحتمال. ولأسباب غير معروفة - في كثير من الأحيان - يتمكن معظم الناس من إيجاد طريق للرد على ما نقول أو التقليل من شأنه أو التحفُّظ عليه... وهذا يعني أن الأفكار التي ننقلها عبر الكلمات تظل في حاجة إلى نوع من التدعيم والمساندة من خلال الوضعية العامة للمتحدث ومن خلال هيئته وجلسته وإشاراته وحركاته وتعابير وجهه.

وأعتقد أن السامع على حق في اعتماده على المساندة غير اللفظية لتقوية المعطيات اللفظية؛ إذ إن كثيرًا من المصداقية يُستمَد من مدى انسجام وضعيتنا العامة مع مضمون ما نقوله ونبشِّر به، أو نحذِّر منه. وكيف سيتأثر السامعون بشخص يدعو إلى النظافة والأناقة وهو واقف أمامهم في هيئة رثَّة؟! وكيف سيتجاوب الناس مع شخص يدعوهم إلى استخدام ألفاظ راقية ومهذبة وهم يشعرون أنه هو نفسه في حاجة إلى مَن ينبهه إلى ذلك بسبب خشونة اللغة التي يستخدمها؟!

إن الهدف من الحديث إيصالُ رسائل معينة للسامعين، وقناعاتهم بتلك الرسائل تتأثر كثيرًا بالمفارقة بين القول والفعل والواقع والمطلوب، وهذه بعض الملاحظات في هذا الموضوع:

١ - هناك العديد من الدراسات التي حاولت رصد ما للمعطيات غير اللفظية من تأثير في قبول الكلام والاقتناع به.

ومن تلك الدراسات البحثُ الذي نشره الأستاذ (ألبرت مهرابيان) حول الاتصال المرئي. وهو يرى أن الرسالة يمكن أن تدرك بثلاث طرق:

أ - **مرئيًا** باللغة الجسدية وتأثيرها: (٥٥٪).

ب - **صوتيًا** من خلال النغمة ونبرات الصوت، وتأثيرها: (٢٨٪).

جـ - **شفهيًا** من خلال دلالة اللفظ على المعنى، وتأثيرها: (٧٪).

فإذا أضيفت نسبة تأثير الرسالة الجسدية إلى نسبة تأثير الرسالة الصوتية، فإن المجموع سيكون (٩٣٪) من أثر الرسالة.

لكن باحثين كثيرين يرون أن قياس التأثير على هذا المستوى من التحديد والإطلاق مبالَغ فيه إلى حدٍّ كبير، وأن للنسبة اعتبارًا في هذا.

ويرى أولئك الباحثون أن القول الشائع: « ليس المهم ما قيل، ولكن كيف قيل » مقولة تلمس جانبًا من الحقيقة

لكنها ليست صحيحة تمامًا.

فأنت حين تقول لشخص لا تعرفه، ولا يعرفك: إنك رجل لص أو مرتشٍ أو غبي... فإنك توصل له معنًى واضحًا مهما كانت المؤثرات غير اللفظية، ونسبة تأثيرها تظل أقل أهمية من المعنى الأساسي الذي تدل عليه الكلمات، وأنا أميل إلى هذا القول، لكنني أرى أن هناك العديد من الاعتبارات التي ترفع نسبة تأثير دلالة الكلمات أو تخفضها، ولا أريد هنا الخوض في ذلك.

وربما كانت المشكلة الحقيقية في هذه المسألة تتمثل في التناقض الموجود بين الرسالة اللفظية والرسالة غير اللفظية؛ فالذي يتحدث عن النجاح الذي أصابه في تربية أولاده في الوقت الذي يعتقد فيه السامعون أنه لم يحقق أي شيء منه في الواقع العلمي - تفقد الألفاظ التي نطق بها جلَّ قيمتها، ويصدِّق الناس المعطيات الملموسة في سلوك أولاده وهكذا...

٢ - حين يرتاح الناس لوضعية شخص ما يبدؤون في البحث عن الإيجابيات في شخصيته، وحين يعجبون به يتلمسون فيه العناصر التي منحته الجاذبية، وحين يحدث شيء من هذا وذاك، فإن كلماته التي يتكلم بها تحمل دلالات أكثر لمعانًا وأشد كثافة.

وبداية الطريق إلى كل ذلك أن يعزم المرء على ترك انطباع

إيجابي في نفوس سامعيه من خلال الرسائل غير اللفظية التي سيتلقونها منه، وبمجرد أن يحدث ذلك العزم يعمل العقل الباطن على جعل حركات البدن وأوضاعه المختلفة في خدمة ذلك العزم والمساعدة على تحقيقه. ولو تأملت في أحوال كل أولئك المتحدثين الذين لا ينتفعون بالرسائل غير اللفظية التي تصدر عنهم، وأولئك المتحدثين الذين يرسلون رسائل تضرُّ بهم - لوجدت أنهم لم ينتهوا إلى هذا الأمر، أو لا يملكون الطاقة النفسية على النهوض به.

٣ - من المهم في هذا السياق الاعتدال في الحركة أثناء الخطبة والمحاضرة والحوار. قلة الحركة قد تعبر عن التمكن من الموضوع وعن الرزانة. ولكن قد يدخل على صاحبها شيء من الكبر والعجب، وقد كان بعض قدماء الخطباء يستقبحون من الخطيب الاستعانة بالإشارة على العبارة، ويعدون ذلك أمارة على العيِّ والضعف، وقد ذكر الجاحظ أن أبا شمر كان إذا ناقش لم يحرك يديه ولا منكبيه، ولم يقلب عينيه، ولم يحرِّك رأسه حتى كأن كلامه يخرج من صخرة. وكان يعيب صاحب الإشارة بافتقاره إليها وعجزه عن بلوغ غايته. ويقول: ليس من المنطق أن تستعين عليه بغيره، ولكنه اضطر في مجادلة بينه وبين إبراهيم بن سيار النظام إلى تحريك يديه والخروج عن تزمته وتوقره.

وبعض الناس من المتحدثين والخطباء المعاصرين يسرفون

في الحركة إسرافًا شديدًا حتى يخيل للمرء أن الواقف أمامه ممثل أو مهرج، وليس خطيبًا واعظًا ناصحًا. وأذكر أنني صليت الجمعة في حداثة سنِّي في مسجد يكثر خطيبه الحركة والاهتياج على المنبر إلى حدود غير مقبولة ولا مفهومة. ومن كثرة تحركة دفع بيده لاقط الصوت، ولمَّا مال ليقع على الأرض انحنى عليه فأمسكه بيده، ولمَّا انحنى ليأخذه سقطت عمامته من فوق رأسه، فأخذها باليد الأخرى! في المقابل هناك أشخاص آخرون يكفُّون عن الحركة حتى تظن الواحد منهم وهو يتحدث أشبه بـ (مومياء) منه بإنسان له نفس وروح، وهذا يقلل من تفاعل الناس معه والانشداد إليه والتأثر بكلامه، وسيظل تقدير المناسب من هذا وذاك عائدًا إلى الاجتهاد الشخصي وكاشفًا عن ذوق صاحبه وحسن تقديره، وسيظل للتوسط مشروعيته ونكهته المميزة.

٤ - بوصف اللغة ناقلًا غير جيد ومصابة بالقصور الذاتي، فإنَّ مما يحسِّن أداءها قرن الإشارة ببعض مفرداتها وجملها. والقاعدة العامة عدم الإكثار من الإشارة حتى لا يتشتت ذهن السامع، وينصرف عن الانتباه لمجمل الحديث، الإشارة لغة منظورة أو لغة متحركة؛ ولذا وجبت مواكبتها للغة المنطوقة على نحو دقيق، الإشارة بالأصبع غير محببة، وكأنها تحمل نوعًا من التحدي الخفي للمستمعين أو نوعًا من الإمعان في المواجهة، فإذا أراد المرء أن يشير فليشر براحة

كفه كلها. وقد يشير بالقبضة في بعض الأحيان إذا كان يتحدث عن قضايا لها صلة بالقوة والبأس والصمود. ومع موافقة الإشارة للمعنى، فينبغي أن تسبقه؛ يشير الخطيب، ثم ينطق. وإذا اجتمعت في الجملة صفتان استخدم الإشارة عند الثانية منهما، فإذا قال: إن المؤمنين صادقون في أقوالهم موفون بعهودهم، أشار عند قوله: « موفون بعهودهم » إذا كان الكلام حادًّا وعاطفيًّا، وكانت درجة الجزم والقطع فيه عالية، فإن من المستحسن آنذاك أن تكون الإشارة سريعة، وتكون بطيئة في غير ذلك. وعلى كل حال فإن على المتحدث أن يحذر من أن تغطي يده وجهه، فيخسر من جراء الإشارة أكثر مما يربح. ولا بأس من استخدام المتحدث لكلتا يديه حين يقتضي المقام ذلك، فإذا نطق كلمة (صِدام) - مثلًا - كان من المستحسن أن يجعل أطراف أصابعه تلتقي وراحتاه إلى صدره. وإذا نطق كلمة (تداخل) جعل أصابع يدٍ بين أصابع اليد الأخرى، وهكذا.

٥ - للنظر أهمية كبرى في توضيح المعاني وإيصال الرسائل إلى السامعين. والحقيقة أن العين مرآة الروح، وهي تنظِّم التفاعل بين المتسامرين والمتخاصمين، وتربط بينهم برباط وثيق، وهي أقوى أداة للتعبير عن المشاعر الصادقة، والشخص الذي لا يستطيع تثبيت عينيه في عيون من يحدثهم يدلك بذلك على ضعفه وخجله؛ وهذا يجعل

إقناعه لهم بالتالي ضعيفًا، إننا حين نُعجب بإنسان ونرتاح إليه ننظر إليه مدة تصل إلى (٧٠٪) من وقت الخطاب، وحين نكون في حالة إعراض وتوتر عصبي فإن تلك النسبة تهبط إلى أقل من (٤٠٪)، وهذا يجعل الطرف الآخر يشعر بالقلق وعدم الثقة.

روى الطبراني بسند حسن عن عمرو بن العاص قال: « كان رسول اللّٰه يُقبل بوجهه وحديثه عليَّ حتى ظننت أني خير القوم... ».

من المهم للمتحدث ألا يتحيز بنظره نحو جهةٍ من المجلس، أو يديم نظره إلى شخص، ويترك الآخرين. والذي يحدث في معظم الأحيان أن المتحدث يركز نظره في وجوه الأشخاص الذين يتفاعلون معه أكثر، ويوافقونه على ما يقول، أو يوجهون إليه بعض النقد. أما الآخرون فإنه لا يعيرهم إلا القليل من الاهتمام. وهذا يوجِد حواجز بينه وبينهم، ويجعلهم يشعرون أحيانًا بأنه لا معنى لإصغائهم، ومهما قلنا في محاسن النظر في وجوه من نتحدث إليهم، فإن من غير المحمود إدامة النظر وتثبيته، بل يُفضَّل أن يغض المتحدث طرفه أحيانًا أو ينظر إلى أعلى... إن إدامة النظر في وجوه المستمعين قد يفسَّر لدى بعضهم على أنه استجداء لإصغائهم وموافقتهم؛ وهذا شيء سلبي.

٦ - إننا من أجل أفضل تواصل وأفضل تفاعل مع مَن نتحدث إليهم - في حاجة إلى أن تنسجم انفعالاتنا وعواطفنا مع الكلمات التي نلقيها إلى الناس. والحقيقة أن الناس يهتمون كثيرًا بمعرفة موقف المتكلم مما يقول ومدى قناعته به ومدى ما يشكِّله ذلك بالنسبة إليه. المربي الذي لا يقطب جبينه عند الغضب، ويبتهج ويتورد خده عند الموقف السار، لن يشعر الأطفال بفعالية القصة التي يسردها عليهم، وما تحمله من توجيهات ومعانٍ تربوية. وقد ورد في الحديث الصحيح أن رسول اللَّه ﷺ: « **كان إذا خطب احمرَّت عيناه، وعلا صوته، واشتد غضبه حتى كأنه منذر جيش. يقول: صبحكم ومسَّاكم...** » [1].

إن الإخلاص والصدق يجعلان عواطف الإعجاب والرضا وعواطف الغضب والألم والمعاناة ترتسم على وجه المتحدث ليقرأها سامعوه ويتفاعلوا معها. قال عمر بن ذر لأبيه يومًا: إذا تكلمتَ أبكيتَ الناس، وإذا تكلَّم غيرك لم يبكهم؟! فقال ذر: يا بني ليست النائحة الثكلى مثل النائحة المستأجرة!.

يحكم انفعال المتحدث أمران مهمان؛ هما: الموقف والموضوع. في الخطابة المنبرية وفي المحاضرات الجماهيرية التي يأخذ الحديث فيها طابع العمومية يكون للانفعال معنى

---

(١) أخرجه مسلم.

أساسٍ، ويكون للعاطفة تأثير لا يحدثه البرهان ولا ذكر العلل والنتائج والتحليلات. وللموضوع تأثير مهم في هذا، فحين يتحدث الخطيب عن انتشار فاحشة من الفواحش، أو يتحدث عن تقصير المسلمين في فريضة من الفرائض أو واجب من الواجبات، فإن الحديث بهدوء وبرود سيكون ضعيف التأثير، وسيلمس السامع نوعًا من التناقض بين مضمون الرسالة وطريقة أدائها وشكل إيصالها، وما ورد عن النبي ﷺ من احمرار العينين واشتداد الغضب لم يكن في كل المواقف ولا في كل الموضوعات، بل إني أتصوره ﷺ باشًّا وباسمًا ومستبشرًا وهو يحدِّث أصحابه عن فضل اللَّه - تعالى - على عباده، وما أعدَّه لهم من النعيم المقيم في جنات الخُلد. وأتصوره رفيقًا لطيفًا رحيمًا وهو يتحدث إلى صبي من صبيان المسلمين.

حين يتحدث المرء في قضية فقهية أو علمية أو يشرح مشكلة حضارية، فإن الهدوء وتحييد العواطف والبُعد عن المحسِّنات اللفظية، يكون هو الأسلوب الأكثر ملاءمة لطبيعة الموضوع، في الحوار والتفاوض تكون الحاجة إلى السكينة والهدوء أشد؛ حيث إن هناك طرفًا آخر يشاركني الحديث، وهو مهتم جدًّا بإتاحة فرصة له من أجل الحديث، ومهتم جدًّا بتلمس استعدادي للإصغاء إليه والتجاوب معه.

إن رفع الصوت والانفعال الزائد وإلقاء الكلام بسرعة ومن غير تركيز كافٍ يجب ألا يكون هو السمة العامة لأي

خطيب من خطبائنا اليوم. وينبغي ألا نلجأ إليه إلا في مواقف محددة وأثناء التكلم في موضوعات معينة، وإني أشعر أن انفعال المتحدث في غير موضعه الملائم يعبِّر عن نقص في شفافية المرء ونقص في إدراكه للوضعية الأكثر مناسبة لكسب العقول والقلوب.

الابتسامة والاستبشار والبشاشة أمور مطلوبة اليوم من أجل تلطيف الجو الوعظي؛ حيث يتضايق الناس على نحو متزايد من السماع لأشخاص لا يسمعون منهم سوى الأوامر والنواهي والتحذيرات وذكر الكوارث والنكبات، وإن لدى الناس ما يكفيهم من الهموم، وليسوا في حاجة إلى مكدرات إضافية. وتكون الحاجة إلى الابتسام وانفراج الأسارير في جلسات الحوار والجدل أشد؛ حيث يسيطر على الجميع ما يشبه الهوس بالفوز وانتزاع الغلبة، إلى درجة حدوث نوع من العداوة والحساسية الشديدة بين المتحاورين. إن التبسم يعبِّر على نحو مباشر عن سعادة صاحبه بوجود من يتسم له ويُظهر دفء المشاعر، كما يولِّد الألفة والوئام بين الناس.

* * *

ثقافة المتحدث

مهما امتلك المتحدث - أي متحدث - من فنون الأداء ونفوذ الشخصية، ومهما كانت القضية التي يتحدث فيها خطيرة وملحَّة ومشوِّقة، فإن العامل الأساسي في نجاحه وتأثيره، سيظل ما يملكه من معلومات ومعارف عميقة ودقيقة وشاملة حول الموضوع الذي يتحدث فيه؛ فالناس لم يعودوا يؤخذون كثيرًا بالكلمات الأنيقة والعبارات الرنانة إذا لم ترتكز على معطيات علمية موثوقة وعلى معانٍ قوية ومتماسكة. **وفي ظل الانفجار المعلوماتي وانفجار ثورة الاتصالات حدث أمران مهمَّان:**

الأول: توفُّر كمية هائلة من المعلومات في كل مجال وكل اتجاه وعلى كل مستوى، مما يعني فرصًا وإمكانات شبه مطلقة لتنمية المعرفة الشخصية على نحو لم يسبق له مثيل.

الثاني: ارتقاء معارف الناس بفنون القول وأشكال الخطاب من خلال ما أتاحته لهم الفضائيات من رؤية متنوعة للمتحدثين والمتكلمين والمتحاورين، وما يترتب على ذلك من نموٍّ حاسَّة المقارنات والموازنات لديهم.

وفي ظل هذه المستجدات صار لدى كل الخطباء وفرسان الكلمة ما يكفي من الحوافز والتحديات للارتقاء بأنفسهم، كما صار لديهم ما يكفي من الفرص لزيادة حصيلتهم الثقافية لو أرادوا.

نستطيع القول أن المتحدث الجيد يحتاج إلى أن ينمي زاده المعرفي على مستويين: مستوى الخلفية الثقافية، ومستوى الإلمام بالموضوع الذي يطرقه.

والحقيقة أن بناء خلفية ثقافية عامة ومتينة يحتاج إلى نَصَب ومثابرة ومتابعة، فالمعلومات الجديدة التي تنساب على نحو متفجر، تدفع بالمتخصصين وغيرهم دائمًا نحو الحافة ما لم ينهلوا منها على نحو مستمر. وإن من المؤسف القول: إن معظم الدعاة لا يهتمون ببناء خلفياتهم الثقافية بما يتناسب مع جلال المهمة التي تصدُّوا لها، وعظمة الرسالة التي يحملونها؛ ولهذا فإننا كثيرًا ما نستمع إلى معانٍ مستهلَكة وعبارات متقادمة فقدت رونقها من كثرة الاستعمال ومعلومات منسوخة أو معدَّلة؛ مما جعل معظم السامعين لخطب الجمعة والأحاديث الإذاعية والتلفازية يشعرون بقدر كبير من السأم والملل.

إن بناء الخلفية الثقافية يتطلب من الواحد منا أن يتنقَّل بين ربوع المعرفة كما تفعل النحلة، والتي تطير المسافات الشاسعة في سبيل الحصول على أكبر عدد من أنواع الزهور، حتى تخرج للناس شرابًا فريدًا ﴿ فِيهِ شِفَآءٌ لِّلنَّاسِ ﴾ [النحل: ٦٩].

ومما يذكرون في ترجمة الإمام أبي عبيد القاسم بن سلَّام (ت ٢٢٤هـ) أنه سلخ من عمره قريبًا من أربعين سنة وهو يعمل، ويجتهد في إعداد كتابه (الغريب المصنَّف). وأمضى المؤرخ الإنجليزي الشهير (أرنولد توينبي) نحوًا من هذه المدة في إعداد كتابه (دراسة في التاريخ). وحدَّثني أحد الدعاة في ماليزيا أنه قرأ نحوًا من (٢٠٠) كتاب حول (الثقافة الصينية) حتى يتمكن من تكوين خلفية ثقافية تمكِّنه من دعوة الصينيين إلى الإسلام بنجاح. وقد أكرمه اللَّه - تعالى - بدخول أعداد كبيرة منهم في الإسلام. وذكر أن (جارثيا ماركيز) (ت سنة ١٨٨٠م) وهو قاصّ أمريكا الجنوبية الأول، قرأ ألفي كتاب من المكتبة الوطنية بباريس لكي يدرس البيئة الجغرافية والاجتماعية لأحد أعماله الروائية!

وأعتقد أن المتحدِّث في حاجة إلى أن يعمِّق معرفته في ثلاثة حقول ثقافية: حقل الثقافة الشرعية، وحقل الثقافة العامة، وحقل الثقافة المتخصصة؛ فالثقافة الشرعية تمنحه الرؤية والمنهج والضوابط وتوضِّح له المحظورات. أما الثقافة العامة، فإنها تساعده على تشكيل خلفية شاملة لكل الموضوعات التي يتحدث عنها؛ إنها بمثابة الجو الذي يتنفس فيه. أما الثقافة المتخصصة فإنها تمنحه العمق والمصداقية وصلابة الموقف المعرفي. وهناك العديد من التفصيلات في كل حقل من هذه الحقول؛ وليس هنا موضع استعراضها.

أما على مستوى الإلمام بالموضوع، فأحب أن أبدي الملاحظات التالية:

١ - المهم دائمًا أن يعرف المتحدث على نحو دقيق عن أي شيء يريد أن يتحدث؛ إذ إنَّ كثيرًا من الخطب والمحاضرات ينتقل فيها المحاضر من موضوع إلى موضوع ومن قضية إلى قضية، فيرتبك السامعون ارتباكًا شديدًا ويجدون أنفسهم عاجزين عن وضع عناوين لما سمعوه وتلخيص أفكاره الرئيسية. وربما كان الاستطراد والتمسك بالتشعيبات والفروع من أكثر ما يجعل المحاضرين يبتعدون عن الالتزام بشيء واحد يغنونه بالشرح والتوضيح؛ ولهذا فإن وضع مخطط جيد لموضوع الخطبة أو المحاضرة سوف يكون أفضل واقٍ من الانسياح والتشتت في فضاءات ثقافية متنوعة.

٢ - ما يمكن أن نجعله موضوعًا لخطبة أو محاضرة يفوق الحصر. وإن كل ما له صلة بالفكر أو الواقع يظل في حالة من الاتساع المستمر؛ ولهذا فإن على المرء أن يعرف كيف يختار الموضوع الأكثر ملاءمة والأكثر أهمية لمن يتحدث إليهم.

إن توالي الأحداث وتنوع صروف الليالي والأيام يجعل ما كان مهمًّا قبل سنة غير مهم اليوم، وما هو حيوي عند قوم ثانويًّا عند آخرين، والداعي ببصيرته وخبرته وفهمه لترابط العلل والدواء يستطيع أن يحدد القضية التي ينبغي أن

يثقف نفسه فيها، ويبلور آراءه وأطروحاته حولها. إن مسائل التحلل الخلقي ومشكلات التربية والعمل والبطالة والتفكك الاجتماعي والتعرض للدفق الثقافي الأجنبي.. من أكثر الأمور التي تشغل بال معظم المسلمين. وإنها تستحق من علمائهم ومفكريهم كل العناية والاهتمام.

٣ - أفضل وسيلة للإلمام بالموضوع الذي نرغب في التحدث فيه هو أن نطلق لأخيلتنا العنان كيما نتمكن من إيجاد تصور شامل لكل ما ينبغي تناوله من مسائل وقضايا وتفريعات تجعل فهم الناس للموضوع أقرب إلى الكمال والتمام. وأنا هنا سأفعل هذا، وأقوم بطرح موضوع حيوي بالنسبة إلينا جميعًا - ولا سيما الشباب - هو موضوع (البطالة). **وسأحاول إيراد أكبر عدد ممكن من التساؤلات والإجابات ذات الصلة لنتخذ منها نموذجًا تقريبيًا لما يمكن عمله؛ وذلك على النحو الآتي:**

- يشكل الحديث عن البطالة أولوية؛ لأن أعدادًا كبيرة من الشباب يبحثون عن عمل لائق ومناسب، ولا يجدون.

- حين يجد المرء نفسه باطلًا عن العمل، فإنه لا يفقد مصدرًا مهمًا للعيش والإنفاق فحسب، وإنما تصاب شخصيته بارتكاسات كريهة، تؤذي نفسه وروحه، وربما أفسدت حياته الأسرية؛ لذلك كان تسليط الضوء على هذه القضية يعد أمرًا مهمًا وعاجلًا.

- من المهم في البداية أن نعرِّف (البطالة) حتى يدرك السامعون عن أي شيء نتحدث. في هذا الإطار يمكن القول: إن العاطل عن العمل هو شخص يبحث عن عمل ملائم، ثم لا يجده. الذي لا يبحث عن عمل؛ لأن لديه موردًا يكفيه لا يعد باطلًا عن العمل، والذي يجد عملًا لا يتناسب مع حاجاته ومهاراته وتخصصه يمكن عدُّه باطلًا عن العمل على نحو جزئي.

- لو تساءلنا: هل البطالة شكل واحد؟

- الجواب: لا. فهناك البطالة السافرة والواضحة؛ حيث لا يجد القادر على العمل فرصة لبذل جهده الذي يحصل منه على لقمة عيشه. وهناك البطالة المقنَّعة أو المستترة؛ حيث تجد في الدائرة أو الشركة أو المؤسسة خمسين موظفًا على حين أن حاجتها الحقيقية تكون إلى عشرين أو ثلاثين. وهناك البطالة الموسمية؛ حيث يعمل بعض الناس أشهرًا معيَّنة من السنة - كما هو شأن كثير من المزارعين - ويجلسون شهورًا دون أي عمل.

- هل الإشكال في وجود أي نسبة من البطالة، أو الإشكال في وجود بطالة ذات نسبة عالية؟

- الجواب: على المستوى المطلق فإن الأصل أن يجد كل إنسان عملًا ملائمًا له. لكن إذا رجعنا إلى التاريخ وإلى الواقع فإننا سنجد أن هذا لم يحدث في يوم من الأيام؛ فهناك

معوقون وذوو ظروف صعبة، وهناك فترات يحدث فيها كساد اقتصادي تُخْرج كثيرين من سوق العمل؛ ولهذا فإن هناك دائمًا مَن لا يجد العمل الملائم، وهناك دائمًا مَن لا يجد أي عمل وتظل المسألة نسبية. هناك في عالمنا الإسلامي دول تزيد نسبة البطالة فيها على (٦٠٪) على حين أن هناك دولًا متقدمة، لا تزيد فيها نسبة البطالة على (٢٪)!

- المجتمع من خلال ترابطه وعمل الخير فيه ومن خلال الضمان الاجتماعي يتحمَّل النسب المتدنية من البطالة، فإذا ارتفعت عن حدٍّ معيَّن حدثت مشكلات كثيرة ومتنوعة.

- كيف يتم التعرف على حجم البطالة في مجتمعٍ ما؟

- ليس التعرف على حجم البطالة من الأمور السهلة، فهناك اختلافات جوهرية في تعريف البطالة ينبني على بعضها اعتبار أشخاص عاطلين عن العمل، وينبني على بعضها الآخر اعتبارهم في عداد غير العاطلين، وهناك إلى جانب هذا أشخاص يكونون عاطلين عن العمل ولا يسجلون أسماءهم لدى مكاتب العمل؛ حيث يتولون البحث عن عمل بأنفسهم. وفي الدول المتقدمة يتم التعرف على حجم البطالة من خلال المبالغ التي يدفعها الضمان الاجتماعي، ومن خلال وسائل أخرى.

- أما الدول المتخلفة فإنها تعاني في الأساس من مشكلة

(أرقام ومعلومات) في هذه القضية وفي غيرها؛ حيث الإحصاءات دائمًا شحيحة.

- إذا كان وجود نسبةٍ ما من البطالة أمرًا متوقعًا وطبيعيًّا فلماذا تحدث النسب العالية منها في بعض الدول؟

هناك شبكة معقدة من الأسباب التي تؤدي إلى حدوث البطالة، ففي ظل اقتصاد عالمي متشابك ومتداخل ومتواصل تكون معرفة الأسباب الأكثر جوهرية في ارتفاع نسبة البطالة في بلد من البلدان - من الأمور الصعبة والمعقدة؛ لكن يمكن القول: إن السبب الجوهري - والذي يتضمن عددًا من الأسباب الفرعية - يعود إلى وجود تنمية اقتصادية غير متكافئة مع النمو السكاني المتوفر في بلد من البلدان، أي إن فرص العمل المعروضة أقل من فرص العمل المطلوبة؛ حيث تنشأ أجيال جديدة بأعداد كبيرة دون أن تجد ما يكفيها من الوظائف والأشغال.

ولا ريب أن بطء التنمية الاقتصادية يعود إلى أسباب أخلاقية وسلوكية وسياسية واجتماعية وإلى معطيات اقتصادية سلبية. الصناعة المتقدمة والمتطورة هي التي توفر للأمم المزيد من المال، والذي يساعد على إيجاد المزيد من فرص العمل في المجالات كافة.

ومعظم الدول الإسلامية لم تدخل طور التصنيع، بل إن

كثيرًا منها يعيش في حالة مقاربة لما كانت عليه أوربا قبل قرن ونصف من الزمان!

– هناك آيات وأحاديث عديدة تحثُّ المسلمين على العمل وبذل الجهد، وتجعل السعي على العيال من أعظم القربات إلى اللَّه – تعالى – فلماذا لم ينتفع المسلمون بها في تنمية اقتصاداتهم؟

– لا ريب أن المسلمين لم ينتفعوا بالنصوص الكريمة في تحريك اقتصادهم وتحسين أوضاعهم؛ وذلك بسبب التخلف الحضاري الذي يعيشون فيه، إن التخلف الذي نعيشه هو تخلف أولًا عن مواكبة المنهج الرباني الأقوم والارتقاء إلى سوية تمكننا من التفاعل معه والاهتداء بهديه. وهو ثانيًا تخلف عن مواكبة العصر الذي نعيش فيه على مستوى التنظيم والتصنيع والأداء.

– مَن المسؤول عن تعاظم ظاهرة البطالة في بلاد المسلمين؟

– لو تأملنا جيدًا في أحوال أولئك الذين عثروا على فرص عمل جيدة، وأولئك الذين حققوا نجاحًا في أعمالهم، لوجدنا أن بعض ذلك النجاح يعود إلى جهودهم الخاصة وتأهيلهم لأنفسهم، وأن بعضًا آخر منه يعود إلى البيئة التي نشأوا فيها؛ فالشخص الذي يولد في دولة مثل السويد أو كندا – مثلًا – يجد فرصًا للتعلم وفرصًا للعمل هي أفضل بكثير من الفرص التي يجدها شخص نشأ في تشاد

أو باكستان أو كوبا... وعلى هذا فإن قسمًا من مسؤولية تفشي ظاهرة البطالة يتحمله الباطل عن العمل، وقسمًا آخر يتحمله المجتمع بوصفه صانعًا لبيئة العمل. ويأتي في طليعة المتحملين للمسؤولية الاجتماعية عن البطالة الحكوماتُ ثم أصحابُ رؤوس الأموال.

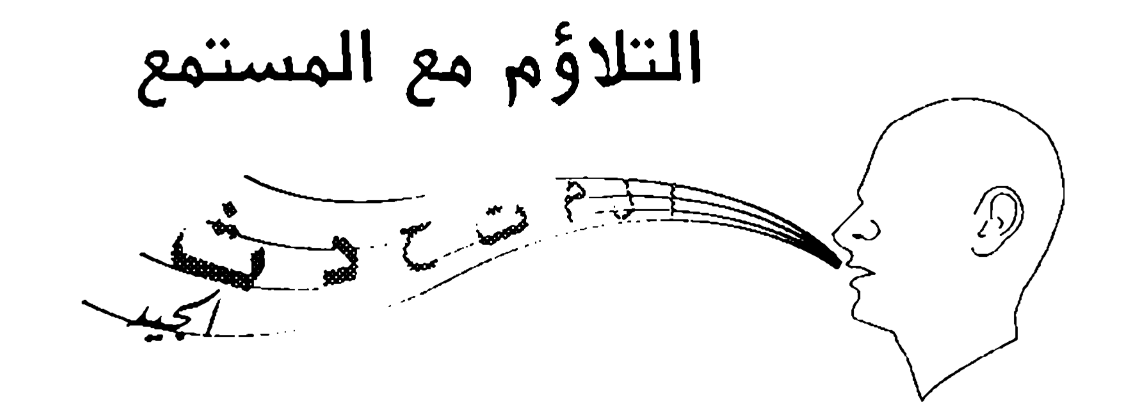
- ما الذي يمكن أن يطلبه المتحدث أو الخطيب من الناس من أجل خفض مستوى البطالة؟

- على المتحدث أن يعمِّق وعي الناس بمخاطر البطالة، وأن يفصِّل الحديث في الجهات المسؤولة عنها، ويركز على دور الفساد الإداري في حرمان الناس من تكافؤ فرص العمل، بالإضافة إلى تشجيع الناس وتحفيزهم على أن يطوروا أنفسهم، ويعيدوا تأهيل ذواتهم بما يتناسب مع متطلبات سوق العمل، إلى جانب حثِّ الأثرياء على المساهمة في التخفيف من ظاهرة البطالة عن طريق افتتاح مراكز للتدريب المجاني وإنشاء المصانع التي تستوعب أعدادًا جيدة من الشباب العاطلين عن العمل.

هذه التساؤلات، قد يورد الخطيب أو المحاضر أثناء كلامه بعضًا منها ويجيب عليه، وقد لا يعرض أيًّا منها؛ وإنما ذكرتها بوصفها وسيلة لاستقصاء المشكلة ورسم خارطة فكرية ثقافية لتضاريسها. واللَّه المستعان في كل حال.

* * *

التلاؤم مع المستمع



الخطبة والمحاضرة والدرس العلمي وجلسات الحوار والتفاوض، وكل أشكال السمر والمحادثة، تشترك جميعًا في كونها اتصالاً بين طرفين، هما المتكلم والسامع، ومحصول ذلك الاتصال وبلوغه لأهدافه مرتبطان بالطرفين معًا.

مهما كان المتحدث بارعًا ومثقفًا ومفوَّهًا فإن ذلك لا يوفر له سوى الشرط الأول للنجاح في مهمته، أما الشرط الثاني فمتعلِّق بتجاوب المستمع نفسيًا وعقليًا وسلوكيًا على النحو الذي كان يهدف إليه المتحدث. لا أحد يستطيع ضمان درجة التأثير التي سيتركها كلام معين في نفوس سامعيه، لكن حين يكون المتحدث واعيًا بأهدافه من الكلام وواعيًا بوضعية سامعيه النفسية والثقافية، وواعيًا بما عليه أن يفعله فإن هناك احتمالاً كبيرًا لحدوث الاستجابة المأمولة والمتوقعة. وينبغي أن نكون موضوعيين في تقدير هذه الأشياء حتى لا يذهب بنا الخيال بعيدًا عن معطيات الواقع؛ فليس كل متحدث يملك أهدافًا محددة لحديثه، كما أنه قد لا يملك الاستعدادات المطلوبة ولا المرونة الكافية للتأقلم مع حاجات المستمع. أضف إلى هذا أن معرفة المتحدث بأحوال

سامعيه - والذين قد يكونون ألوفًا - هي الأخرى كثيرًا ما تكون ناقصة؛ مما يعني أن ما نحصل عليه دائمًا هو تأثير نسبي، وقد يقبل الشك والجدل، لكن مع هذا فإن علينا أن نفعل أفضل ما تسمح لنا الإمكانات والظروف بفعله.

وهذه بعض الملاحظات في هذا الشأن:

١ - من المهم أن ندرك جيدًا أن السماع عمل، وليس عطالة أو راحة، فهو يحتاج إلى استعداد روحي ونفسي وعقلي، ومن غير ذلك فإن المرء يستمع لكن الكلام آنذاك يدخل من أُذن ويخرج من الأخرى، بل إن جعل المرء يستمع وهو رافض للسماع، يسبب له نوعًا من الأذى النفسي، ويولِّد في نفسه آلية لرفض المضمون؛ ولهذا فإن من المهم أن يتأكد المتحدث من أن مستمعيه مهيأون لسماعه.

وقد ورد في الحديث الصحيح عن شقيق أبي وائل قال: كان عبد اللَّه بن مسعود ﷺ يذكِّرنا كل يوم خميس. فقال له رجل: يا أبا عبد الرحمن، إنا نحب حديثك، ونشتهيه، ولودِدنا أنك حدَّثتنا كل يوم. فقال ابن مسعود: ما يمنعني أن أحدثكم إلا كراهية أن أملَّكم. إن رسول اللَّه ﷺ « كان يتخولنا بالموعظة كراهية السآمة علينا »[١].

إن ابن مسعود يحدث الناس كل خميس مع أن بعض

---

(١) أخرجه البخاري ومسلم وغيرهما.

الناس يود أن يسمع منه كل يوم. وعلَّل ذلك بأنه يخاف من أن يوقع مستمعيه في الملل. وهذا من فقهه ﷺ.

إن في الناس دائمًا من هو مستعدٌّ لأن يسمع كل يوم أو بعد كل صلاة، لكن هذا الصنف لا يشكِّل القاعدة، وإنما يشكل الشذوذ. ومن المهم أن يأخذ الداعية هذا بعين الاعتبار؛ والضعيف أمير الركب. وإذا أراد أحدنا أن يتحدث كل يوم في المسجد - مثلًا - فلا يجعل حديثه يزيد على ثلاث دقائق، يقرأ فيها حديثًا، أو يلفت نظر الناس إلى حكم فقهي مهم.

إن من الحيوي دائمًا أن ندرك أن الناس يتعرضون للتشبع وكلال الروح، فكما أن نظرة الإنسان للمائدة أمامه تختلف بعد الطعام عما كانت عليه قبله، فإن الناس كذلك حين يستمعون إلى حديث مطوَّل، ثم يقوم متحدث ثانٍ وثالث، فإن استعدادهم للسماع يتراجع إلى حد الرفض الشديد.

ومن الملاحظ أنه كثيرًا ما يقوم بعض الوعَّاظ وطلبة العلم بعد صلاة الجمعة ليوسعوا الحديث في بعض ما قاله الخطيب، أو ليتحدثوا في موضوع جديد. وهذا في معظم الأحيان لا يقابل بالارتياح من قبل المصلين؛ ويقوم كثير منهم قبل أن ينتهي المتحدث من حديثه. نعم سيكون الكلام موضوع ترحيب شديد لو كان فيه شيء من التصحيح أو النقد المهذب لما قاله الإمام؛ حيث يحب الناس أن تكون معلوماتهم

صحيحة، وأن يسمعوا أكثر من وجهة نظر في المسألة الواحدة.

أحيانًا يكون الناس مجتمعين في دعوة وهم ينتظرون الطعام، فيشرع بعض طلاب العلم في وعظهم، وقد يطيل، ويستحي منه صاحب البيت فيؤخر القيام إلى الطعام حتى ينتهي من حديثه. وللناس في هذه الأحوال حاسَّة قوية في إدراك ذلك، فيشعرون أن ذلك الحديث صار سببًا في إطالة فترة جوعهم، فلا يستفيدون منه أي شيء، وقد ينقمون على المتحدث.

إلى جانب هذا سيكون من المهم مراعاة توقعات الناس وأخذها بعين الاعتبار، فالذين قدموا لحضور حفلة عرس - مثلًا - لا يرتاحون لحفلة مليئة بالمواعظ الجادة والكلمات المحمَّلة بشحنات من اللوم والتقريع واليأس والإحباط. وكثيرًا ما يحدث أن تكون حفلة العرس عبارة عن حفل خطابي لا أكثر، على حين أن الناس يتوقعون إلى جانب سماع كلمة أن يسمعوا الشعر وبعض الطُّرف والفكاهات وأن يروا بعض المسابقات وبعض المباهج والأعمال التي تنبع من تراثهم وتقاليدهم، ومن المهم مراعاة كل ذلك في إطار المباح.

٢ - من القضايا التي تتصل بمسألة التلاؤم مع المستمع قضية التطويل والإيجاز في الأحاديث والخُطب والمحاضرات...

وهذه القضية من القضايا المهمة - في نظري - ما دمنا لا ننظر إلى طول الكلام على أنه هدف في حد ذاته، فالهدف دائمًا هو إيصال رسالة واضحة، والحصول على رد فعل إيجابي في

شكل إقناع عقلي أو تأثر وجداني أو تغير سلوكي. ومن الواضح أن كل واحد منا يملك طاقة روحية محدودة على متابعة الاهتمام بما يرى، ويسمع. وإذا نفدت تلك الطاقة فقد الاهتمام، وصار ما يقال له من جملة الأشياء التي لا تعنيه. وطاقاتنا الذهنية أيضًا محدودة، فقد دلَّت بعض الدراسات على أن العقل البشري لا يستطيع أن يتابع على نحو كفء أكثر من (١٨) دقيقة، ثم يصيبه الكلل، وتأخذ درجة تركيزه في التناقص. وهذا إذا كان المستمع راغبًا في السماع متشوِّقًا إلى المتابعة، فما بالك إذا كان غير راغب، أو كان يشعر أن الاستماع فُرِض عليه فرضًا؟! أضف إلى هذا أن مشاغل الناس اليوم كثيرة جدًّا، وما عليهم القيام به في سبيل كسب لقمة العيش والظفر بمستوى لائق من الحياة الكريمة في تزايد مستمر؛ لهذه الأسباب وأسباب أخرى صار مطلوبًا من كل المتحدثين أن يضغطوا على أنفسهم في سبيل أن يوجزوا في كلامهم قدر الاستطاعة، وقد قالت العرب قديمًا: « البلاغة إيجاز »، كما قالت: « خير الكلام ما قلَّ ودلَّ ».

ويبدو أن معاناة الجماهير مع تطويل المتحدثين ليست جديدة ولا هي خاصة بأمة من الأُمم، فقد ذكر أحد الباحثين الذين درسوا حياة الشعوب البدائية في إفريقية، وعاشوا معهم فترات طويلة، إنه عندما يلقي خطيب خطابًا طويلًا خلال اجتماع القرية فإن الجمهور يسكته بالصراخ: كفى كفى.

ويقال: إن إحدى القبائل تسمح للخطيب بالتحدث ما دام يستطيع الوقوف وهو مرتكز على ساق واحدة، وعندما تلمس رجله الأخرى الأرض يتوجب عليه التوقف عن الكلام!

والحقيقة أن قدرة المرء الخطابية تظهر في الاختصار أكثر من ظهورها في التطويل، ويذكرون أنه قيل لأحد القادة السياسيين: نريد منك كلمة مدة ساعة. قال: الآن. ثم قيل له: نريدها مدة نصف ساعة. قال: أمهلوني يومًا. ثم قيل له: نريدها مدة عشر دقائق. فقال: أمهلوني يومين! ولنا في نبينا ﷺ أسوة وقدوة، فقد كان كلامه قليلًا مختصرًا، ولو أنك تأملت في الأحاديث المروية عنه لوجدت أن معظمها مختصر لا يكاد يزيد الواحد منها على أربعين كلمة. وقد روي أن عمارًا رضي الله عنه خطب فأوجز، وأبلغ، فلما نزل قالوا: يا أبا اليقظان: لقد أبلغت، وأوجزت، فلو كنت تنفست (أي أطلت قليلًا). فقال: إني سمعت رسول الله ﷺ يقول: « **إن طول صلاة الرجل وقصر خطبته مئنة** (أي علامة) **من فقهه، فأطيلوا الصلاة، وأقصروا الخطبة، وإن من البيان لسحرًا** »[1].

وروي عنه ﷺ أنه كان يحدِّث حديثًا لو عدَّه العادُّ لأحصاه، وقد أوتي ﷺ جوامع الكَلِم[2]؛ حيث يعبر عن

---

(١) أخرجه مسلم. (٢) أخرجه الشيخان.

المعاني الكثيرة الجامعة بألفاظٍ قليلة. كما أنه يميل كذلك إلى جوامع الدعاء، ويدع ما سواها.

٣ - أن سوية الجمهور وسوية المستمعين تحدد للمتحدث المستوى الذي ينبغي أن يكون حديثه عليه، فخطاب من يحملون الشهادات العُليا، يختلف اختلافًا بينًا عن خطاب الأميين، وخطاب أولئك الذين لم ينالوا سوى الحد الأدنى من العلم والمعرفة. ونقول في البداية: إن مخاطبة النخبة بما ينبغي، وبما يليق، لا يتأتى لكل أحد؛ فالمتحدث محدود الثقافة ومحدود الرؤية لا يستطيع أن يصطنع حديثًا يلائم صفوة المثقفين، لكن رفيع الثقافة، يمكنه أن ينشئ خطابًا يناسب ذوي الثقافة الشعبية والمتدنية. وعلى هذا فإن على الذي لا يأنس في نفسه القدرة على توجيه خطاب قوي وراقٍ أن يسكت ويترك مجال الحديث لغيره. وعلى المثقف الذي يملك ثقافة راقية أن يراعي حال الذين يخاطبهم في التعبير ومستوى الطرح وفي المضمون ونوعية القضايا التي يطرحها.

وقد ورد في الصحيح عن عليٍّ ﷺ موقوفًا: « حدثوا الناس بما يعرفون، أتحبون أن يكذَّب اللَّه ورسوله ». وعن ابن مسعود أنه قال: « ما حدَّث أحدكم قومًا بحديث لا تبلغه عقولهم إلا كان لبعضهم فتنة ».

وعملًا بهذا فقد كان ابن عباس يخفي أشياء من حديثه،

ويفشيها إلى أهل العلم. وهذه النظرة منهم - رضوان الله عليهم - دقيقة للغاية، فإن الحديث حين يكون فوق مستوى المستمعين، يُدخل عليهم من الشُّبه والأوهام الكثير، ويدفعهم إلى التخبط وسوء التفسير، وفي المقابل فإن الكلام السطحي المبتذل أمام الصفوة وأرباب الثقافة العُليا، يولِّد في صدورهم سيلًا من الاعتراضات (الداخلية) على المتكلم، كما أنه يُزَهِّدهم في الأصول المنهجية التي قام عليها ذلك الكلام؛ حيث قد يتوهم بعضهم أن ذلك هو أفضل ما يمكن قوله في ذلك الشأن.

إذا كان الحديث موجهًا إلى مثقفين ومتخصصين؛ فلا بد للمتحدث من أن يلمَّ ببعض الشروط والأدبيات التي تجعل منه محدِّثًا جيدًا وناجحًا؛ ولعل من أهمها الآتي:

أ - كلما رقى مستوى السامعين كان على المتحدث أن يعتمد في حديثه على الإقناع العقلي عوضًا عن التأثير العاطفي؛ فالإنسان المثقف يطلب من السماع ما لا يطلبه العامي أو شبه العامي؛ حيث إن من شأن الثقافة نفسها أن تولِّد لدى صاحبها نوعية حاجاته المعرفية والأسلوب الذي ينبغي أن يستخدم في خطابه ومحادثته. ولا يستطيع أحد أن يقول: إن من نسميهم (مثقفين) هم على درجة واحدة. ثم إن المتحدث الذي يتحدث في موضوع متخصص أمام متخصصين، يحتاج إلى أسلوب غير أسلوب الذي يتحدث في موضوع عام أمام

مثقفين، ولا أحب أن أفصِّل في هذا الآن؛ لأن المتحدث رفيع المستوى يعرف ما الذي عليه أن يفعله.

ب - من المهم للمتحدث أمام الصفوة والنخبة أن يغلِّف حديثه برؤية نقدية، تتعرض لمواطن القصور في حياة المسلمين، كما تتعرض لتوضيح مساحات الخير والفضيلة والتقدم في الحياة العامة؛ لأن الرؤية النقدية هي التي تنقل العالِم إلى درجة مفكر، وهي نفسها التي تضفي على أي حديث درجة من العمق تجعله أكثر ملائمة للخاصة.

جـ - الحديث أمام الصفوة يجب أن يقوم على فهم جيد للعلاقات بين مختلف جوانب حياتنا المعاصرة؛ إنه يتحدث عن الجذور الأخلاقية لأزمة سياسية حادة، كما يبحث في الاتجاهات الاجتماعية ومدى تأثيرها في وضعية اقتصادية متدهورة، ويبحث في أثر قصور المفاهيم في ردود الفعل الخاطئة..

د - على محدِّث الصفوة البُعد عن القطع والجزم في تقرير المسائل وترك هامش للمراجعة والاحتمال. وعليه إلى جانب ذلك أن يحذر من إيراد القطعيات في موارد الظنيات؛ وذلك لأن الصفوة تتبادل في العادة أفكارًا لينة وفرعية، ويشتغل خطابها على شرح نظريات وتوجهات اجتهادية، هي موضع جدال ونقاش وأخذ ورد.

هـ - يحتاج المتحدث أمام الصفوة إلى أن يعتمد (الانفتاح) في الطرح: انفتاح داخل المذهبية الإسلامية وانفتاح على

الأفكار والمفاهيم المتداولة خارج النطاق الإسلامي، وذلك بغية تحسين البصيرة بما لدينا وبما لدى غيرنا.

و - من المهم ونحن نخاطب الصفوة من المثقفين أن نغني خطابنا بالأدلة والبراهين والشواهد والاستنتاجات والتشبيهات العلمية والتاريخية الراقية؛ حيث إننا في ذلك الخطاب نستهدف بلورة رؤى مركبة عميقة للماضي والحاضر والمستقبل، كما نستهدف التأثير في عقول مثقفة ومدركة لأشكال النقص الذي يعتري الأعمال التنظيرية عامة.

ز - المتحدث أمام الصفوة يحتاج إلى أن يبدو ذكيًا في ملاحظاته وطروحاته وتحليلاته؛ إذ إن قراءة سنن الله - تعالى - في الأنفس والمجتمعات والآفاق والشفافية نحو فهم منطق الأشياء - تتيح لكل المهتمين نوعًا من النفاذ إلى الحقائق التي لا تدرك على سبيل البداهة أو من خلال النظر العقلي العجول.

ومن المؤسف أن أعداد القادرين على التحدث أمام الصفوة بالمواصفات التي أشرت إليها ليست كبيرة في الساحة الإسلامية بسبب قلة المؤسسات التي تعمل على وضع البرامج البحثية وإنتاج المفاهيم الدعوية والإصلاحية المتقنة بالإضافة إلى قلة المؤسسات والمعاهد التي تقدم تدريبًا ممتازًا لامتلاك هذا النوع من الاستعداد الذهني والاقتدار الخطابي!.

٤ - إذا كان المتحدث يخاطب جماهير الناس والذين يغلب عليهم طابع الأمية والضحالة في الثقافة - كما هو شأن معظم الذين يحضرون خطب الجمعة - فإن عليه آنذاك أن يستهدف - على نحو عام - التأثير في نفوس السامعين واستمالتهم إليه أكثر من أن يستهدف إقناعهم بأفكار ومفاهيم محددة. وكلمة (أكثر) هنا مقصودة؛ إذ لا بد لنا من العمل على الارتقاء بجماهيرنا من خلال تحسين مستوى تفكيرهم ومستوى تصوراتهم ومستوى القضايا التي يهتمون بها.

إن التعامل مع سطحية الجماهير يحتاج قدرًا من الدقة وحسن التأتي لا تقل عما يحتاجه التعامل مع أصحاب الثقافة العليا.

إن الجماهير لا تستطيع أن تربط على الوجه المطلوب بين الكلام الذي يقال لها وبين المشكلات التي تعاني منها أو الواجبات التي ينبغي عليها القيام بها، كما أنها تنتقل انتقالاً غير متوازن من الخاص إلى العام ومن العام إلى الخاص ومن الجزئي إلى الكلي ومن الكلي إلى الجزئي، كما أنها تعاني بسبب ضحالة معارفها من فهم دلالات الألفاظ والوقوف على المعاني المرادة، وتخطر في بالها اعتراضات وتحفظات بعيدة كل البعد عن مرامي المتحدث؛ ولهذا فإن معظم الخطباء الناجحين والمؤثرين لا يعتمدون الفلسفة والتنظير والتعليل وسوق البراهين - على أنها أدوات جوهرية في الاتصال مع

العامة، وإنما يعتمدون العاطفة والحماسة والصوت والإشارة وتعابير الوجه وطريقة الإلقاء والوقوف... وقد قال أرسطو: إن الخطباء غير المثقفين أقدر على إقناع الجمهور من الخطباء المثقفين؛ فالأولون أبرع في فن القول؛ لأنهم يصوغون الأفكار العامة المشتركة من معارفهم فتكون قريبة من الجمهور.

ويدل على ذلك أنك لو رجعت إلى نصوص الخطاب التي هاجت الجماهير وألهبت النفوس والأكف لعجبت من افتقار كثير منها إلى المنطق والبرهان الصحيح والرؤية الموضوعية والمعلومة الدقيقة؛ إنك تراها مجردة من المؤثرات الأدائية لذلك فإنك تراها باردة وباهتة.

وهذه بعض الملاحظات حول مخاطبة العامة، أسوقها في الحروف الصغيرة الآتية:

أ - **الوضوح صفة مهمة في مخاطبة الجماهير**؛ حيث إن تدني المستوى المعرفي لأولئك الذين تخاطبهم يوجِد في أذهانهم الكثير من الالتباس والخلط في التفسير. ولو أنك سألت عشرة من الناس عن خلاصة ما فهموه من إحدى خطب الجمعة لوجدت تفاوتًا واختلافًا ظاهرًا في خلاصاتهم.

إن اللغة ناقل غير كفء، وإن الناس حين يسمعون كلامًا يفهمونه في ضوء ما لديهم من خلفيات معرفية، بل إن كثيرًا منهم يقرؤون تلك الخلفيات، ويبلورونها عوضًا عن الاشتغال بفهم ما سمعوه. ومن هنا فإن من المهم دائمًا أن يتأكد المتحدث

بين الفينة والفينة من أن السامعين قد فهموا فعلًا ما يريده.
مما يساعد في الوضوح تكرار بعض الجمل والمقاطع وعدم تركيز المعاني في ألفاظ قليلة، وعدم الإكثار من أعداد التقسيمات والفوائد والمضار والخصائص... إن التكرار يساعد الذاكرة، ويخفف عن السامع عبء الاستمرار في المتابعة، وأعتقد أن من المفيد في هذا التركيز على شرح التعريفات الواردة أثناء الخطاب. وإذا أورد المتحدث مصطلحًا غير مفهوم أو كلمات غريبة فليعمل على شرح ما أورده وتحديده وتوضيحه قبل تجاوزه.

ب - يحتاج المتحدث أمام الجماهير ذات الثقافة الشعبية إلى القدرة على إيراد عدد كبير من الأمثلة والتشبيهات والقصص والحوادث التي تدعم الفكرة الأساسية التي يريد إيصالها مع الحذر من الإفراط في ذكر القصص والوقائع، فتضيع الفكرة الأساسية، ويعرِّض نفسه للوقوع في سَوْقِ الغرائب والعجائب مما يقع فيه القَصَّاص عادة.

إن نحوًا من ثلث القرآن الكريم يحتوي على ذكر أخبار الأمم السابقة وحكاية علاقتها بأنبيائها ورسلها عليهم السلام، وهذا يشير إلى أهمية سرد الصور التاريخية والتعريج على الحوادث المعاصرة. ولو أنك تأملت في السنة النبوية لوجدت عشرات التشبيهات الجميلة التي ساقها ﷺ بغية إيصال المعاني التي يرغب في إيصالها إلى مستمعيه على أفضل وجه ممكن؛ منها قوله:

- « مَثَل القلب مثل الريشة تقلبها الرياح بفلاة ».

- « مثل الذي يعلِّم الناس الخير، وينسى نفسه مثل الفتيلة التي تضيء للناس وتحرق نفسها ».

- « مثل المؤمن كمثل السنبلة تميل أحيانًا وتقوم أحيانًا ».

- « مثل المؤمن مثل النخلة ما أخذت منها من شيء نفعك ».

- « مثل المنافق كمثل الشاة العائرة بين غنمين تعير إلى هذه مرة وإلى هذه مرة، لا تدري أيهما تتبع ».

- « إنما مثل صاحب القرآن كمثل صاحب الإبل المعقلة، إن عاهد عليها أمسكها، وإن أطلقها ذهبت » (١).

جـ - في ظل موجات اللهو وفي ظل التدفق الثقافي الهائل الذي يتعرض له الجمهور الإسلامي صارت معرفة الناس بأمور دينهم آخذة في التقهقر، وصار من المهم التركيز على إشاعة المعرفة الفقهية ولا سيما فيما يتعلق بأمور الحلال والحرام اللصيقة بالسلوك الشخصي للإنسان المسلم. وفي كل الأحوال فإن الفقه في الدين يشكِّل فضيلة من الفضائل الكبرى وبابًا عريضًا من أبواب الخير، وقد قال - عليه الصلاة والسلام -: **« من يرد الله به خيرًا يفقهه في الدين »** (٢).

---

(١) أورد هذه الأحاديث الشيخ الألباني في « صحيح الجامع الصغير وزيادته ».

(٢) أخرجه البخاري وغيره.

وأعتقد أن من المهم أن يلتزم كل خطيب جمعة بأن يخصص (٣) دقائق من الخطبة الثانية لتعليم الناس حكمًا فقهيًا مما تشتد حاجتهم إليه، وخلال خمس سنوات فإن الناس يطلعون على نحوٍ من (٢٦٠) حُكمًا، وهذا كافٍ لتشكيل خلفية فقهية جيدة إذا ما تم اختيار تلك الأحكام بعناية.

ومن المهم كذلك أن نحاول استغلال كل الفرص والمناسبات لِلَفْتِ أنظار الناس إلى بعض ممارساتهم الخاطئة وبيان حكم الشرع فيها، حتى الأحاديث الوعظية ستصبح أكثر جمالًا وأكثر قبولًا إذا شابها شيء من الفقه في الدين. وربما لا ينتبه كثيرون منّا إلى أن الناس يتقبلون الكلام عن المسائل الفقهية وكل ما يشكل معطيات علمية أكثر من تقبلهم للوعظ والإرشاد الذي كثيرًا ما يتطلب منهم القيام ببعض الأمور، كما أنه كثيرًا ما يشتمل على شيء من اللوم والتقريع. ومن وجه آخر فإن الحديث في الأمور الفقهية - بوصفها أمورًا بعيدة عن التقدير الشخصي والاعتبار الذاتي - يمنح المتحدث بها مصداقية لدى المستمعين أعلى من المصداقية التي ينالها الوعاظ.

د - لدى الناس ما يكفيهم من الهموم وما يكفيهم من اليأس والإحباط. وإذا كان المتحدث مطالبًا بأن يضع النقاط على الحروف في تصوير الواقع حين يخاطب الصفوة، فإن الأمر في مخاطبة العامة ومن هم قريبون منهم يختلف اختلافًا

بيِّنًا؛ حيث إن عليه أن ينشر روح الأمل والتفاؤل والاستبشار، وأن يقلل ما استطاع من ذكر الانكسارات والويلات والمآسي. لا يعني هذا أن نخدر مشاعر المسلمين بالوعود الكاذبة والموهومة وأن نزين الواقع بما ليس فيه، وإنما يعني أن نذكر المشكلة ومعها حلها، ونذكر المأساة ومعها أفكار تدل على سبل الخروج منها. والأهم من كل هذا وذاك دلالةُ الناس على دورهم الشخصي الذي يمكنهم القيام به في كل ذلك.

إن من الممكن دائمًا أن نصوِّر للناس أننا لا نملك أي شيء من الخير، وأننا في حالة تدهور مستمر. وهذا طبعًا ليس بصحيح، ويمكن أن نشرح للناس بعض ما لدينا من إيجابيات وبعض ما لدينا من سلبيات مع القول بإمكانية إدخال درجة من التحسين والتقدم على كل جانب من جوانب حياتنا.

إن مما يلاحظ على كثير من الخطباء والوعاظ كما يلاحظ على بعض الوسائل الإعلامية الإسلامية - الإسرافُ في جلد الذات وبيان المساوئ وتحميل القرَّاء والمستمعين مسؤولية مباشرة عن نكبات الأمة، مما يترتب عليه نوع من تجاوز حدود اللباقة في لوم الناس وبيان تقصيرهم. وهذا لم يعد مقبولًا اليوم، وصار من المهم التخفيف منه إلى أدنى حد ممكن وإبداء قدر أعلى من اللطف في الخطاب وقدر أعلى من احترام الناس وتقديرهم.

هـ - الوعظ - كما أشرت قبل قليل - ثقيل على النفوس؛ حيث يشعر السامع بتفوق الواعظ عليه؛ إذ يرشده إلى عمل أشياء، الأصل أن الواعظ يعملها، وينهاه عن أمور، الأصل فيه أنه يجتنبها، ومن أجل التخلص من السأم والنفور وعقدة التفوق فإن على المتحدث أن يركز على ثلاثة أمور، هي: التيسير، والتبشير، والمرح. ولو أننا تأملنا في العديد من الآيات القرآنية لوجدنا أن التيسير مراد للّه - جلا وعلا - حيث قال: ﴿ يُرِيدُ ٱللَّهُ بِكُمُ ٱلْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ ٱلْعُسْرَ ﴾ [البقرة: ١٨٥]. وقد وُصِف النبي ﷺ بميله العملي إلى التيسير؛ حيث قالت عائشة رضي الله عنها - كما عند مسلم -: « ما خُيِّر رسول اللّه ﷺ بين أمرين إلا اختار أيسرهما ما لم يكن إثمًا، فإن كان إثمًا كان أبعد الناس منه ».

ودعا ﷺ إلى التيسير والتبشير؛ إذ قال: « **يسِّروا ولا تعسِّروا، وبشِّروا ولا تنفِّروا** »[1].

إن التشديد على الناس سهل ميسور، لكن الذي لا يحسنه إلا القليلون هو الفتوى الصحيحة المدلّلة التي يجد فيها الناس مخرجًا من حرج أو عنت يواجهونه. وإنك لتجد في طلبة العلم مَن يبحث - مع الأسف - عن التعسير والتشديد، ولا يعرف للرخصة ولا للمختلف فيه معنى، ويجعل من الأخذ بالأحوط

---

(١) أخرجه الشيخان.

سبيلًا للتضييق على المسلمين ودفعهم - دون قصد - إلى أن يُخرِجوا من نطاق الشريعة عزائمَها ورخصَها، وهذا من ضعف الفهم للشريعة السمحة وضعف الفهم للطبيعة البشرية وللواقع المعيش.

- التبشير هو الشيء الثاني الذي على المتحدث أمام الجماهير أن يعتمده في أسلوب خطابه. وهناك الكثير من الآيات المباركة التي يبشِّر اللَّه فيها عباده المؤمنين بالتمكين في الدنيا والفلاح في الآخرة. ولست أجد في زفِّ البشرى وإشاعة الابتهاج أحسن من قوله ﷺ: « **بشِّر الناس أنه من قال: لا إله إلا اللَّه وحده لا شريك له؛ وجبت له الجنة** » (١). وقال أيضًا: « **بشِّر هذه الأمة بالسناء والدين والرفعة والنصر والتمكين في الأرض** » (٢).

إن ما هو مخبَّأ للمسلم عند اللَّه من الأجر والمثوبة شيء كبير وكثير، وفيه مجال واسع للقول، ومع هذا فلا ينبغي الإسراف والإفراط في هذا إلى حد تجاهل الأزمات والملمَّات التي تحيط بالأمة؛ والفضيلة دائمًا وسط بين رذيلتين.

- روح المرح والدعابة شيء يحتاجه محدِّث الجماهير حتى يستميلهم ويستهويهم ويشدهم إليه. إن الدعابة والطرفة تصهر نفس المتحدث مع نفوس سامعيه، وتجعل عيون الناس تلمع

---

(١) أخرجه النسائي. (٢) أخرجه أحمد وغيره.

بمعنى مشترك من الابتهاج والامتنان لصاحب الطرفة. إن الدعابة تدفع عن بعض المتحدثين الكبر والوقار المصطنع والحشمة المبالغ فيها، وتخفف من التوتر العصبي لدى المتحدث ولدى مستمعيه. وقد كان - عليه الصلاة والسلام - يمازح أصحابه، ويصغي إلى مزاحهم، ويضحك معهم حتى تبدو نواجزه في بعض الأحيان، كما كان يعجب مما يعجبون منه، على ما هو معروف ومشهور، لكن ذلك كان دائمًا في إطار الصدق والحق.

و - كثر الحديث لدينا هذه الأيام عن الإصلاح بكل أشكاله، وفي كل المجالات. وكثير مما يقال صحيح والعمل به مطلوب؛ لكن لا بد أن ندرك أن مباشرة الأعمال الإصلاحية يكون في الغالب من شأن الصفوة والنخبة وذوي المكانة الاجتماعية والمالية.

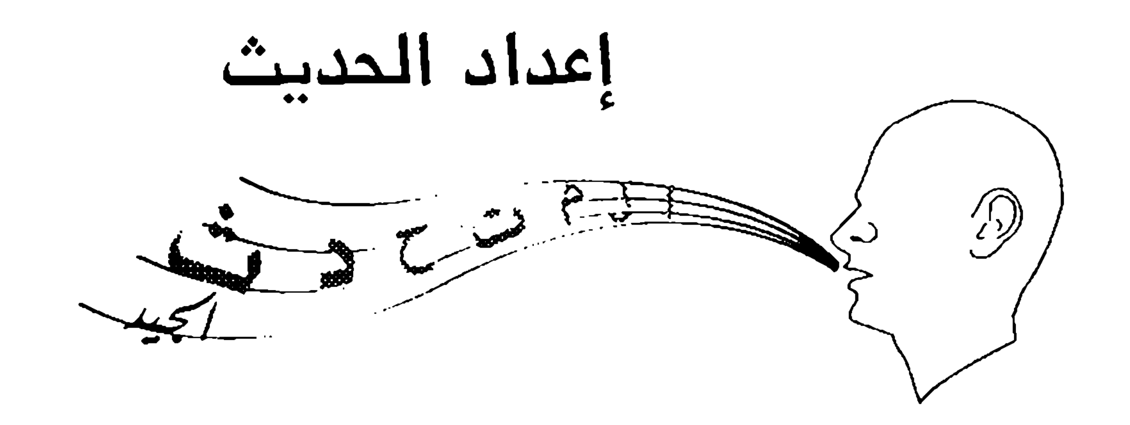
ولا ريب أن على الجماهير أن تشارك في الإصلاح، وتستجيب لطروحاته، لكن علينا في غمرة كل هذا ألا ننسى شيئًا مهمًا، هو الدور الفردي للمسلم، فالواقع الذي تعيشه الأمة، هو في معظمه انعكاس حقيقي لأشكال القصور الخلقي والفكري والسلوكي الذي يعاني منه المسلمون؛ وما لم ينتبه كل واحد منهم إلى الإصلاحات الحقيقية والأساسية التي ينبغي عليه أن يقوم بها على صعيده الشخصي - حسب

الإمكان - فإن نتائج ما يطرح من مبادرات إصلاحية كبرى، ستكون متواضعة.

ومن هنا فإني أعتقد أن من أهم ما ينبغي أن نركز عليه في خطابنا لجماهير المسلمين، هو بث روح المبادرة لدى الناس على مستوى تنمية شخصياتهم وإصلاح ذواتهم وأسرهم، ونشر الأدبيات والمفاهيم والأفكار التي تحفز الناس على الاستقامة الشخصية والفاعلية الإنتاجية. ويمكن أن نقول: إن الأمة بدأت - بحمد اللّه - تعيش صحوة جديدة في هذا الشأن منذ عقد من الزمان، وإني لآمل أن يحدث المزيد والمزيد.

* * *

إعداد الحديث



يدرك كثيرون منا من خلال خبراتهم الشخصية أن الفارق بين الخطبة أو المحاضرة الجيدة، وبين الخطبة أو المحاضرة أو المحاورة الرديئة كثيرًا ما يتمثل في اهتمام المتحدث بموضوعه وإعداده على نحو جيد وتهيئة المناخ لإلقائه. وإن موهوبًا عظيمًا في القدرة على الكلام، قد يقدم حديثًا متوسطًا إذا لم يستعد له الاستعداد المطلوب، كما أن متحدثًا عاديًّا قد يخطب خطبة أو يلقي محاضرة مؤثرة وممتازة إذا اهتم بها، وأعدَّ لها على نحو ممتاز.

الإعداد للتحدث والاستعداد له ينتظم العديد من المسائل التي سأشير هنا إلى أهمها في النقاط التالية:

١ - الثقة بالنفس شيء جوهري لكل من يريد مخاطبة الناس. ونحن نعرف أن هناك كثيرًا من المثقفين الذين يملكون المقومات الأساسية لأن يكونوا خطباء ممتازين ومحاضرين لامعين إلا أنهم لا يعرفون أنهم فعلًا يمكن أن يكونوا كذلك. إنهم مع الأسف لم يتمكنوا من اكتشاف أنفسهم، ولا اكتشفهم أساتذتهم أو آباؤهم. ولا بد من القول: إن لصعود المنابر رهبة وأي رهبة، وليست الاستهانة به بالأمر

الحميد، لكن لا بد لمن يريد أن يخطب أو يلقي محاضرة أن يعتقد أنه يملك الإمكانية لأن يقدم للناس شيئًا مفيدًا. وتقديمه لذلك ليس مشروطًا أبدًا بأن يكون أعلم واحد في الحاضرين أو أكثر إحاطة من غيره بالموضوع الذي سيتناوله؛ إذ من المألوف أن يخطب نصف عالِم أمام عالِم، وأن يتحدث الواحد منا في أمر أمام من هو أعرف به منه، وشيء جيد أن يكون المرء واعيًا بمرامي كلامه، وما يمكن أن يؤخذ عليه، لكن هذا يكون وقت الإعداد. أما إذا شرع في الحديث فلا بأس في أن يشعر بأن هذا الموقف موقفه وأن المجال مجاله والميدان ميدانه وهو فارس الحلبة، وأنه إن لم يكن أفضل من يتحدث في هذا الموضوع، فإنه من أفضلهم. وهذا الشعور ضروري ليدفع عن نفسه شرور الارتباك.

إن كسر حاجز الخوف يتم من خلال التكرار والممارسة، فالخوف أثناء الخطبة الثانية يكون أخف من الخوف أثناء الخطبة الأولى، وكذلك الشأن في الثالثة والرابعة.. وعلى المتحدث أن يتقبل بعض الأمور اللاموضوعية برحابة صدر، فالجمهور مع الأسف - ينظر للخطيب المبتدئ نظرة استهجان واستغراب وكأنهم يستكثرون عليه أن يقف ذلك الموقف، لكن مع الأيام يعترفون له بالأهلية والجدارة، وتنتهي المشكلة.

٢ - مهما كان أحدنا مثقفًا وموسوعيًا فإن معرفته بالقضايا والموضوعات التي يمكن التحدث فيها ستكون متفاوتة؛ ولهذا

فإن سعة الاطلاع لا ينبغي أن تشكل إغراءً بعدم التدقيق في اختيار الموضوع الذي سنتحدث فيه.

الشهوة للكلام، تدفع بالكثير من الناس إلى أن يهرفوا بما لا يعرفون، وحين يقفون خلف المنصة، أو يصعدون المنبر يشعرون بضعفهم، وقد يقوم من يخطِّئهم، ويرد عليهم. لا ينبغي للمرء أن يتحدث في موضوع لا يعرفه على نحو جيد، ولا أن يناقش فكرة ليس مقتنعًا بها تمام الاقتناع، ومن يفعل ذلك يعرِّض نفسه للوقوع في الحرج، ويسيء إلى الفكرة التي يدافع عنها.

من المهم أن ندرك أن تحديث الناس بقضية من القضايا يحتاج إلى أكثر من مجرد الاطلاع عليها أو المعرفة بها. إن المحاضر في قضية من القضايا يحتاج إلى معرفة أعمق وإلى تنظيم منطقي للطرح وقدرة حسنة على البرهنة والاستدلال، كما يحتاج إلى قدرة على الرد على الأسئلة والإشكالات التي يمكن أن تطرح أثناء المحاضرة أو بعدها. ولا شك في أن المحاضرة العلمية في قضية من القضايا تحتاج إلى إمكانات ذهنية ولغوية ومعرفية أكبر مما تحتاجه خطبة جمعة أو محاضرة عامة؛ ولذا فإن على من يريد الدخول في مناظرة للمجادلة عن مذهب أو رأي معين أن يفكر أكثر من مرة وأن يحتاط لنفسه، ويحاول اكتشاف ما يمكن أن يثيره المناظِر أو المحاوِر في وجهه من اعتراضات وإشكالات.

٣ - الحديث عن رسالة تستهدف الإقناع الفعلي أو التأثير العاطفي أو كليهما معًا؛ وحتى يحصل هذا على أفضل وجه ممكن، فإن على المتحدث أن يرتب أفكاره على نحو منطقي، فيحدد أولًا القضية التي يريد التحدث فيها، وإذا كان ذلك يقتضي ذكر تعريفات محددة فليذكرها، وليحذر التعقيد والتقعُّر والإغراب في ذلك. ثم يصير إلى ذكر أهمية الدراية بالقضية التي يود طرحها، وإذا كان ما يرغب التحدث فيه عبارة عن مشكلة، فليذكر الأسباب التي أدَّت إلى حدوثها، ثم يدخل في جوهر الموضوع. ومما يفيد في استقصائه له أن يتذكر التساؤلات التي يمكن أن تخطر في بال المستمعين أثناء تحدثه إليهم، ويحاول الإجابة عليها في سياق شرحه، ويوضح للمستمعين الدور الشخصي لهم في إنجاز ما يطلب إنجازه منهم، كما يشرح لهم ما يساعدهم على ترك ما يحثهم على تركه إذا كان يحثهم - مثلًا - على الاستيقاظ لصلاة الفجر وأدائها في المسجد، فليذكر لهم ما يعينهم على ذلك من النوم المبكر وضبط ساعة المنبه... إلخ.

وإن كان يحثهم على ترك التدخين، فليوضح لهم ما يعينهم عليه وهكذا... ثم يذكر لماذا لا ينتفع بعض الناس بالمواعظ التي يسمعونها حتى يوجد لديهم الحماسة والحمية للتفاعل معه. ويتحدث بعد ذلك عن الأضرار التي تترتب على عدم استجابتهم له. وسيكون من المفيد تلخيص النقاط

المهمة التي تحدث عنها في جمل قليلة.

٤ - **يقولون: إن الخطيب العربي قديمًا كان يتكلم عفو الخاطر من غير سابق إعداد،** وقد كان ذلك ميسورًا؛ حيث يرى كثيرون أن خطب العرب كانت عن بديهة وارتجال، وكأنها إلهام. أما اليوم فإن الخطيب المعاصر لا يستطيع أن يتحدث في موضوع لم يعد له من قبل، أو موضوع لم يطلع عليه، وفي اعتقادي أن هذا الكلام يحتاج إلى نظر، والذي نقول: إنه إن ما كان يُظنُّ أنه انطلاق من البديهة لم يكن كذلك؛ حيث إن الموضوعات التي كان الخطباء يطرقونها لم تكن كثيرة، وما يتحدثون فيه فيما يبدو موقفًا طارئًا، ليس جديدًا عليهم؛ فقد عالجوه، أو عالجوا ما هو قريب منه في موقف سابق؛ أو كان الخطيب قد تأمل فيما يقول في مدة قصيرة. وعلى كل حال فإن هذا ليس مهمًّا؛ إذ لا نختلف اليوم في أن الإعداد للخطبة أو المحاضرة بات أمرًا لا غنى عنه، والاستهانة به تعبِّر عن عدم الشعور بالمسؤولية وعن قلة اكتراث واهتمام بعقول السامعين.

وأتصور أن جمهور العوام من الناس ومن أصحاب الثقافة الضحلة كانوا يشجعون دائمًا على الارتجال بوصفه تعبيرًا عن مكنونات، وبوصفه ترجمة للجرأة وسرعة البديهة. وهم كذلك قد لا يرتاحون كثيرًا للكلام المكتوب والذي كثيرًا ما يكون أعمق في دلالته من الكلام المرتجل. وليس كذلك أهل الثقافة العُليا والمتخصصون، إن هؤلاء يهتمون بالدلالة وبعمق

المعاني وترابط الأفكار أكثر من اهتمامهم بطريقة التقديم.

لا ريب أنه سيظل للحديث الشفوي رونقه ودلالته على تمكن المتحدث واحترافه، لكن سيظل يواجه المخاطرة بعدم إيراد نقاط أساسية تخونه ذاكرته في استحضارها فتسقط من الكلام، أو ينسى الترتيب المنطقي الذي يجب أن تساق فيه الأفكار، أو يخطئ في ذكر الشواهد أو الأرقام... إلخ.

بناءً على هذا فقد يكون من الخير أن يكتب الخطيب أو المحاضر كل ما يريد قوله، ويقرؤه غير مرة حتى يرسخ الموضوع في ذهنه، ثم يختزله في نقاط أساسية على عدد من البطاقات، ويضيف إلى العناصر الأساسية كل ما يستلزم الدقة في ذكره؛ مثل الشواهد القرآنية والحديثية والشعرية والحكم والأمثال والتواريخ والأرقام. وكلما قلَّت البطاقات كان أحسن؛ فالخطيب ليس راوية ولا قارئًا، والأوراق تشكل ما يشبه الحاجز النفسي بين المتحدث وسامعيه. وعليه ألا ينسى ترقيمها وترتيبها؛ إذ إن اختلاط الأوراق يترك انطباعات سيئة لدى الجمهور عن المحاضر، وإذا كان لا مناص من أن تكون المحاضرة مكتوبة، فعليه أن يقرأها مرات عديدة قبل المثول أمام الناس، ويحاول ترك الورقة كلما كان ذلك ممكنًا كأن يشير إلى تجربة شخصية، أو يورد ملاحظة عابرة، أو يسرد قصة أو واقعة.. وعلى الخطيب والمتحدث الذي يقرأ شيئًا مكتوبًا أن ينتبه إلى أن قدرته على استخدام المؤثرات

الجسمية والعاطفية أقل من قدرة المرتجل، وبالتالي فإن الملل والسأم يتسرب إلى نفوس المستمعين بسرعة أكبر؛ ولهذا فإن عليه إما الاختصار في كلامه وإما إيراد ما ينشِّط الجمهور، ويعيد إليه حيويته في المتابعة، وذلك كأن يوجه بعض الأسئلة للحضور أو يورد طرفة أو حكاية مثيرة.

٥ - **الإنسان كائن مستهلك**، يستهلك الأشياء والأفكار والنظم والألفاظ والصور والتراكيب، إنه سريع الملل، ومتطلع دائمًا إلى ما هو جديد لعله يجد شيئًا أفضل أو أمتع أو أنفع مما خبره. وعلى المتحدث أن ينتبه لهذا وأن يحذر كل الحذر من أن تصبح بعض التشبيهات أو بعض الأمثال أو بعض الكلمات - لوازم يكررها في كل خطبة أو محاضرة أو حوار... لأن هذا قد يجعله موضع نقد الناس واستخفافهم وتندرهم.

إن الذائقة الثقافية لدى الناس ليست ثابتة أو جامدة؛ فالألفاظ التي يستحسنونها اليوم قد يمجونها غدًا، وما لا يلقون له بالًا اليوم قد يحتفلون به بعد حين، لكن هناك كلمات ينظر إليها الناس - على ما يبدو - على أنها عناوين مضيئة لأمور تتغلغل في أعماق نفوسهم، أو ينظرون إليها على أنها مخزون لدلالات، ترتبط بها سعادتهم ومصالحهم، **ولعلي أذكر قائمة بأهم تلك الكلمات حتى نستفيد منها في بناء خطابنا الدعوي والإصلاحي والاجتماعي:**

يُلاحظ - جديد - قِيَم - قيِّم - السعادة - اللذة - حلو - رائع - جميل - جذاب - متألق - بهجة - سرور - رشاقة - سهل - آمن - إتقان - ورع - صدق - إخلاص - صفاء - نقاء - طهر - حب - أكيد - نتائج - مقدمات - خلاصة - مهم - كيفية - شخصي - خاص - مجاني - ضمان - دِين - فائدة - الآن - المستقبل - التراث - اقتصادي - مال - هداية - رشاد - عناية - مساواة - مروءة - تسامح - راحة - انتعاش - انسجام - عدل - دعوة - ثواب - وقاية - قوة - لطف - أناقة - عار - نظافة - البلد - السلام - الحرية - الخير - التعاون - جمال - فضيلة - أصلي - استقلال - بريق - السلامة - الشفافية - الاستثمار - النضارة - النجاح - التفوق - السمعة - الطبيعة - التقدم - نصر - رحمة -.

ومما يحسن التنويه إليه أن نصف بريق الكلمة تستمده من جرسها وارتباطها بمعنى محدد، أما النصف الثاني فتستمده من الموقف السياقي الذي ننزلها فيه. وهذا يتوقف على مهارة المتكلم في الصياغة والتوظيف.

٦ - شيء أساسٍ أن يهيئ الإنسان نفسه للوقوف أمام الناس على المستوى المعنوي وعلى المستوى الجسدي، وأن يتأكد من أن المكان الذي سيتحدث فيه ملائم ومعد على نحو حسن.

وهذه بعض الملاحظات في هذا الشأن:

أ - من المهم أن يعرف المتحدث بدقة الوقت المطلوب منه أن يشغله؛ حتى يحضّر من الحديث ما يكون مناسبًا له. في أحيان كثيرة يكون معدو الحفل أو الداعون للمحاضر قد خصصوا له ساعة، وهو لم يعد نفسه ليتحدث نصف ساعة، فيقع في الحرج الشديد. وطالما حدث العكس؛ حيث يجد المحاضر أن لديه أفكارًا جوهرية في موضوعه. لم يجد وقتًا للتحدث عنها. كما أن من المهم أن يعرف هل هو مدعو لمحاضرة أو ندوة أو مسامرة أو حوار؟ وهل هو المتحدث الوحيد؟ حتى يأخذ أهبته على نحو حسن.

ب - التأكد من تجهيزات مكان المحاضرة نظرًا لأهمية ذلك. إذا كان المكان باردًا أو حارًا فإنه يشكل عامل طرد للحاضرين وعامل ضيق من الجلوس، وإذا كانت مكبرات الصوت ضعيفة أو قوية إلى حد الإزعاج، أو كان توزيع الصوت ليس جيدًا فإن ذلك يؤثر على نجاح المحاضرة تأثيرًا كبيرًا، وحين يحدث شيء من الخلل في هذه الأمور أثناء المحاضرة فعليه أن يركز على أهم ما يجب قوله، ويختصر قدر الإمكان حتى لا يوقع الناس في الحرج.

جـ - ليحذر المحاضر تناول وجبة دسمة قبل المحاضرة أو تناول كمية كبيرة من الطعام؛ لأن هذا يؤثر في كفاءة تنفسه وفي تركيزه الذهني، وليحرص على وجود الماء على المنصة

أمامه، ولا سيما إذا كان يعاني من جفاف في الفم. وعليه أن يتجنب الأغذية التي تزيد في كمية البلغم؛ مثل الحليب، وكذلك الأغذية والمشروبات المدرة للبول، إذا كانت مدة المحاضرة طويلة حتى لا يقع في الحرج.

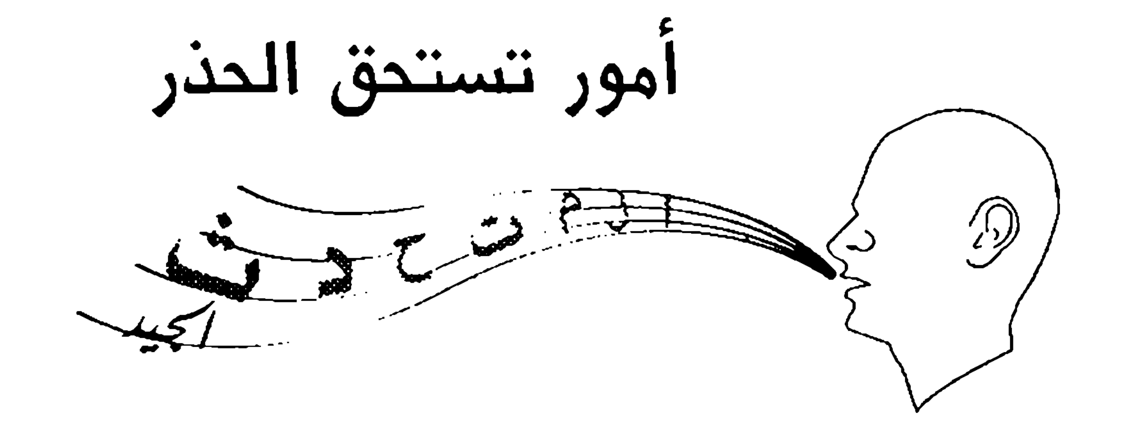
د - قد يكون من المناسب أن يشير المتحدث إشارات خاصة لبعض الحاضرين، فإذا كان أحدهم أستاذًا للمحاضر فمن اللباقة أن يمنحه اهتمامًا أكبر، وقد يقول: إني محرج من التحدث أمام أستاذي فلان، أو يقول: إن كثيرًا مما سأقوله معلوم لدى أستاذي فلان، أو يقول: إن كثيرًا مما سأقوله معلوم لأساتذتي الأفاضل، وإنما تجرَّأت على الحديث أمامكم كي أظفر بملاحظاتهم القيِّمة. وقد يشير المتحدث إلى أحد الحضور لكونه خاض معه تجربة مثيرة أو مشاركة في عمل عام... المهم دائمًا الصدق وعدم المبالغة.

وسيكون من اللطيف افتتاح الكلام بتوجيه الشكر لمن هيَّأ للقاء أو دعا له، أو قدَّم له دعمًا معينًا.

إن مخاطبةَ الناس فنٌّ عظيمٌ وبابٌ كبيرٌ من أبواب الهداية والتأثير، وهو يستحق منا الاستعداد والإعداد والاهتمام؛ وعلى مقدار ما يعطيه نأخذ منه.

* * *

أمور تستحق الحذر



لكل عمل مزالقه وعثراته التي تتطلب الممارسةُ المهنية الجيدة - الانتباهَ إليها والحذَر من الوقوع فيها. وتلك المزالق قد تكون صغيرة، فتؤثر في درجة تفاعل المستمعين مع المتحدث، وقد تكبر إلى درجة إحداث فتنة أثناء الخطبة أو المحاضرة أو المحاورة. ومع أنني ربما أكون قد أشرت إلى بعضها إشارة عابرة إلا أنني هنا أحب أن أؤكد عليها بسبب أهميتها، وهي في الحقيقة كثيرة، **لكني سأكتفي بذكر أهمها في النقاط التالية:**

١ - مما يكثر الوقوع فيه عدم الالتزام بالوقت الذي قطعه المتحدث على نفسه؛ إذ كثيرًا ما يحدث أن يقوم أحد الناس في مسجد من المساجد عقب صلاة من الصلوات، ويقول للناس: اسمحوا لي بدقيقتين من وقتكم، ويجلس الناس على أمل أنها جلسة مختصرة، ويبدأ المتحدث وهو عازم - في الغالب - على الوفاء بوعده، لكن فكرة تجرُّ فكرة، وقصة تجرُّ قصة، وإذا بالدقيقتين تتحول إلى عشر دقائق أو عشرين دقيقة! وهذا ينطوي على خلف للوعد، ويجعل الناس يشعرون أنهم خُدِعوا، ويخفِّض من مستوى مصداقية

المتحدث في نفوس سامعيه؛ وهذا ما لا يرغب فيه أحد.

٢ - من المهم لكل متحدث أن يعرف الخصوصية الثقافية لمن يتحدث إليهم. والخصوصية تتشكل من مجموع القيم والآداب والرمزيات السائدة في البيئة، فقد يكنُّ أهل بلد احترامًا شديدًا لشخص حي أو ميت، وقد يكونون على حق في ذلك، وقد لا يكونون. وقد ينظر أهل بلد إلى عادة من العادات أو عمل من الأعمال المباحة شرعًا على أنه شيء مقيت وسيئ.. إلخ.

إن مهمة الخطيب والمتحدث والواعظ أن يردَّ الناس - ولا شك - إلى جادة الصواب، وأن يدلهم على ما هو أنفع لهم، لكن من المهم أن يعرف الموقف الثقافي الحقيقي والعميق الذي سيتخذونه تجاه ما يتحدث عنه. وتلك المعرفة تعد شرطًا أساسيًّا لحسن معالجة المتحدث لموضوعه وحسن تأتيه.

قبل ما يزيد على ثلاثة عقود توفي زعيم عربي مشهور، وجزع عليه كثير من الناس جزعًا شديدًا، فما كان من أحد الخطباء في مدينة من المدن إلا أن تحدث عن مثالب ذلك الرجل، وأن اللَّه قد أراح الأمة منه... فهاج الناس وماجوا، واتهموا الخطيب بالعمالة للاستعمار... ووصل الأمر إلى حد انقسام أهل المسجد إلى فريقين: فريق يؤيد الخطيب فيما قاله، وفريق يعارضه، واشتد النزاع إلى درجة شهر السلاح، وكادت تقع فتنة كبرى لولا أن اللَّه سلَّم!

في بعض الأحيان يكون ولاء الحاضرين مقسمًا بين حزبين سياسيين، أو بين مذهبيين أو طائفيين... وعلى الخطيب أن يدرك ذلك بعمق حتى لا يزيد الطين بلة، وحتى لا يفسَّر كلامه على أنه تأييد لفريق ضد فريق آخر. وقد يصبح جزءًا من المشكلة وهو لا يدري!

إن الداعية يحاول حل مشكلة التعصب والتحزب، والتخفيف من آثارها على قدر الاستطاعة؛ وهذا ما كان يفعله العلماء الربانيون في كل مراحل التاريخ الإسلامي. روي أن سفيان الثوري رَحِمَهُ ٱللَّهُ كان يقوم بهذا في التعامل مع تشيع البصرة لعثمان وتشيع الكوفة لعلي رَضِيَ ٱللَّهُ عَنْهُمَا فكان إذا ذهب إلى البصرة يحدِّث الناس بمحاسن علي، وإذا ذهب إلى الكوفة يحدِّث الناس بمحاسن عثمان، كي يكسر حدة التعصب لدى أهل البلدين.

٣ – **كما أن على المرء ألا يغترَّ بنفسه**، وألا يحدِّث الناس بأنه سوف يبهرهم، ويسمعهم كلامًا مدهشًا، فإن عليه أيضًا أن يقتصد في إظهار التواضع والحياء، وأنه ليس أهلًا لذلك الموقف. وكثيرًا ما نسمع من بعض المتحدثين مَن يقول: إن فلانًا ورَّطه حين قدمه للحديث، ومن يقول: إنه أقل من أن يتحدث أمام هذا الحشد، وأنه أقل خبرة فيما سيقوله من سامعيه... وهذا يخشى على قائله من الكذب حين يخالف قوله معتقده، كما أن مثل هذا الكلام يترك انطباعًا سيئًا لدى

الجمهور، ويخفض درجة توقُّعه للفائدة التي سيحصل عليها ومن وراء صبره على الاستماع.

٤ - تَحْدُث أثناء الخطبة أو المحاضرة المرتجلة أمور لا تكون عادة في الحسبان. ومن تلك الأمور الاستطراد والانتقال من موضوع إلى موضوع. **وهذا يحدث عادة لأحد سببين جوهريين:**

الأول: إحساس المتحدث بعدم تمكنه من عرض فكرته الأساسية على نحو جيد، فيمارس نوعًا من التغطية على ذلك بالانتقال إلى موضوعات وقضايا ذات علاقة.

الثاني: وهو على العكس من الأول - ويتمثل في إحساس المتحدث في أنه أبدع في كلمته، وأضحى نجم الحفل، فيحاول الاستكثار من استحسان الناس، فينتقل إلى الحديث في القضايا التي يشعر أنها مبعث لمؤشرات الارتياح والتشجيع من الجمهور. نحن نقدر أن شيئًا من كل هذا قد يقع للمتحدث المرتجل عادة، لكن عدم مراقبة المرء لنفسه، وعدم إحساسه بالمسؤولية حيال ما التزم الحديث فيه - يجعله يركب مركب الشطط، ويفقد الاتزان الذي هو ملاك كثير من النجاح والخير.

٥ - من المزالق التي ينزلق إليها كثير من أولئك الذين تغلب عليهم العاطفة وكثير من أولئك الذين يتحرقون لما يرون من انحراف، ويتشوقون إلى رؤية رايات الهداية وقد خفقت

فوق رؤوس الجميع - المسارعةُ إلى الأحكام الحدية والتعميمات الجازمة والتأكيدات القطعية ظنًّا منهم أن ذلك يحفز السامعين أن يكونوا فيها.

إن مثل هذا التوجه يدل على نقص في الخبرة وعلى نقص في الاتزان والاعتدال؛ ولذا فإن أكثر من يقع فيه الشبابُ الذين لم تحنكهم التجارب. إن العبارات الجازمة والحادة أشبه برصاصة تطلع على سطح معدني عن كَثَب، فهي إما أن تخرق ذلك السطح، وإما أن ترتد، فتصيب مَن أطلقها. وكم سمعنا مَن يقول: لا خير في أهل هذه البلدة، ومن يقول: الشعب الفلاني كسول، والشعب الفلاني حقود، والشعب الفلاني غدار، وكثير من طلاب المدارس والجامعات يقولون: لم نستفد من الأستاذ الفلاني أي شيء، والمادة الفلانية لا تفيد دراستها شيئًا، والعميد الفلاني جاهل... وهكذا، والأحكام الحدية التي يصدرها بعض المتحدثين والخطباء لا تبتعد كثيرًا عن هذا؛ حيث ترى من كيَّل المدائح لأمر من الأمور حتى تحسب أنه خير خالص، أو طريق نجاة، لا ثاني له! ويكيلون من الذم والتشنيع لأمر آخر حتى تظن أن شرور العالم قد تركزت فيه... والأمثلة على هذا تفوق الحصر.

إن عرض شيء ظني على أنه قطعي، أو شيء مختلف فيه على أنه شيء متفق عليه، أو عرض نظرية على أنها حقيقة - إن هذا الأسلوب في القول يعد مزلقًا خطيرًا، ينم

عن جهل قائله وقلة اطلاعه، كما يعبر عن افتقاره إلى شيء جوهري، يجب توفره في منهجية كل مثقف، وهو الدقة والموضوعية. وهذا الأسلوب في تناول المسائل كثيرًا ما يولد الشجار والعراك الكلامي بين الناس. وكم من محاضرة ذهب رونقها، بل فسدت كليًّا بسبب الجدال والنقاش الذي أثاره بعض المستمعين حول شيء مما ذكرناه.

لا يعني هذا أبدًا ألا يكون للمتحدث رأيه الشخصي أو ترجيحه الخاص لفتوى على فتوى أو حكم على حكم أو اتجاه على اتجاه، فهذا أمر مطلوب، لكن ليقل المتحدث: إن هذا الذي يقوله هو رأي شخصي له، وهناك من يرى رأيًا آخر. **وإذا أراد الخطيب أو المحاضر أن ينقد آراء بعض المخالفين له، فليحاول الانتباه إلى أمرين:**

١ - **أن يتساءل:** هل خطبة الجمعة - مثلًا - تحتمل بوضعيتها الخاصة وبوضعية جمهورها وبأهدافها وأولوياتها - مثل هذا البحث ومثل هذا التفنيد والتفصيل أو لا؟

٢ - **الالتزام الإسلامي الرفيع والتقاليد العلمية المعترف بها في التعبير عن الرأي الشخصي**، وفي تصوير الآراء والأقوال التي نعتقد أنها متهافتة أو ضعيفة. عوضًا أن يقول الخطيب: هذا القول هراء، أو لا يقول به عاقل، أو لا يفتي بهذه الفتوى أصغر طالب علم... فليقل: إن هذا القول غير صحيح،

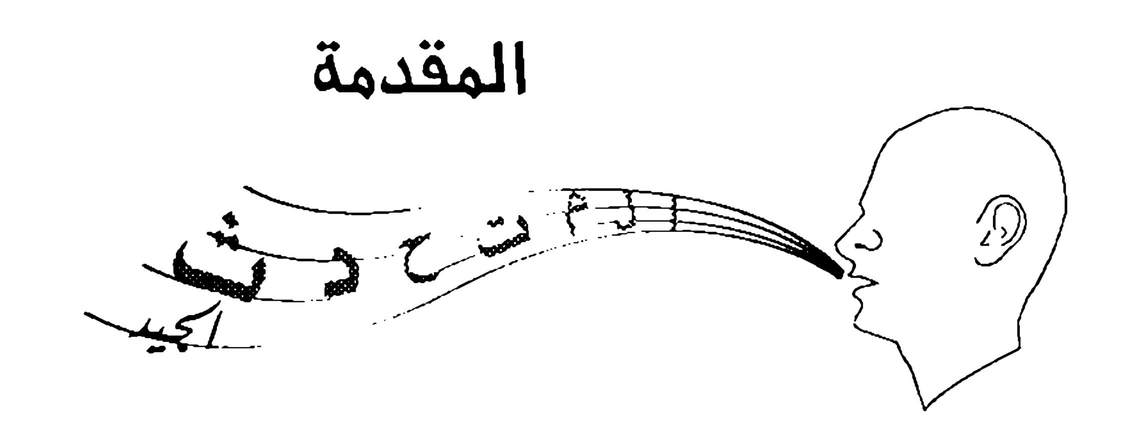
أو يحتاج إلى برهان، أو يحتاج إلى إعادة صياغة، وعوضًا عن أن يقول الخطيب أو المتحدث: إن المحاضرة الفلانية هي أفضل محاضرة ألقيت في هذا الموضوع، أو يقول: إن هذا الكتاب أفضل كتاب تناول القضية الفلانية - فليقل: هذه المحاضرة أفضل محاضرة سمعتها في هذا الموضوع، وهذا الكتاب أفضل كتاب اطلعت عليه في هذه القضية... وهكذا.

إن هذا الأسلوب يشتمل على شيء من التواضع، كما أنه يظل أدق في التعبير عن الواقع، وأَقْوَم للَّه - تعالى - بالقسط. ومن المهم أن نتذكر دائمًا أن الاعتداد الزائد بالرأي والاندفاع الشديد خلف وجهات النظر الخاصة، يزعج السامع، ويجعل مصداقية المتكلم لديه أقل.

وللَّه الأمر من قبل ومن بعد.

* * *

المقدمة



للمقدمة - كما هو شأن الخاتمة - أهمية كبرى في نجاح المتحدث في إيصال رسالته على الوجه المطلوب؛ ذلك لأن المقدمة تسهم مع أمور أخرى على نحو جوهري في تكوين الانطباع الأولي عن المتحدث. وإيجابية ذلك الانطباع مهمة لكسر روح المعاندة والممانعة التي تخيم على كثير من المستمعين في بداية استماعهم. فإذا كسرت تلك الروح أسلس المستمعون قيادهم، وباتوا يتقبلون ما يقال لهم. ويبدو من وجه آخر أن قدرة الناس على النقد والتدقيق تكون أعظم في أول المجلس، ثم يخف ذلك إلى أن يصابوا بالكلل والسأم. ومن ثم فإن الاهتمام بمقدمة الخطبة أو المحاضرة يعد أمرًا مهمًّا لنجاح المتحدث. وما أجمل قول العرب: « حسن المطلع نصف الفوز ».

وهذه بعض الملاحظات بشأن (المقدمة)، أسوقها في الحروف الصغيرة الآتية:

١ - البدء بذكر اللَّه - تعالى - وحمده والثناء عليه والصلاة على النبي ﷺ؛ سواء كان الحديث خطبة أو محاضرة أو درسًا... إن البدء بذلك يشكل ما يشبه الحافز الخفي على

جعل المضمون مرتبطًا بهدي الشريعة الغرَّاء، كما أنه يُضفي مسحة روحية خاصة على الكلام المتحدث. وقد ورد النهي عن ترك ذلك كما في حديث أبي داود من قوله ﷺ: « **كل خطبة ليس فيها تشهد فهي كاليد الجذماء** »[1]، وقد قال الجاحظ: « إن خطباء السلف الطيب وأهل البيان من التابعين بإحسان، ما زالوا يسمون الخطبة التي لم تبدأ بالتحميد، وتستفتح بالتحميد: (البتراء). ويسمون التي لم توشح بالقرآن، وتزين بالصلاة على النبي: (الشوهاء). وقال عمر بن حطان الخطيب الخارجي: خطبت عند زياد خطبة ظننت أني لم أقصِّر فيها عن غاية، ولم أدع لطاعن علة، ثم مررت ببعض المجالس، فسمعت شيخًا يقول: « هذا الفتى أخطب العرب لو كان في خطبته شيء من القرآن ».

إن بعض المتحدثين صار يترك البسملة والحمدلة في أول حديثه بزعم طلب الاختصار، مع أنه يتكلم كلامًا كثيرًا مكرورًا ومسهبًا، هو أولى بالاختصار. وبعضهم يترك ذلك حياءً أو خوفًا من أن يوسم بسمة معينة، أو يصنَّف تصنيفًا معينًا؛ وليس هذا بالشيء الحميد.

٢ - إذا كان لدى المتحدث أخبار سارة مبهجة، وأخبار سيئة محزنة، فليبدأ بالأخبار السارة. وإذا كان سيتحدث عن

---

(١) أي: ناقص.

إنجازات حققها الجمهور، وله إلى جانبها مطالب أو تحذيرات معينة، فليبدأ كذلك بذكر الإنجازات. وعلى سبيل المثال: إذا أراد أن يخبر بعض الناس عن حالة تجارة لهم أو حالة مشروع شاركوا فيه في بلد آخر، وكان التقرير يشتمل على مزيج من النتائج المرغوبة والمكروهة، فليقل: قد استطعنا بفضل اللَّه أن نتجاوز العقبة الفلانية والعقبة الفلانية، واستطعنا أن نرسخ أقدامنا في الأسواق، وأن نسدد ما علينا من ديون، لكن حدث شيء لم يكن في الحسبان، ولا يرتضيه أي واحد منا، وهو وجود كساد عام في سوق الأصناف التي ننتجها مما أدى إلى حدوث بعض الخسائر ونقص في السيولة.....

إن الأخبار السارة تؤسس لدى الناس روحًا إيجابية جيدة، وتزرع فيهم الأمل، وحين يسمعون أخبارًا مزعجة فإنهم ينظرون إليها على أنها شيء عارض في سياق شيء ثابت، وهو التحسن والنجاح. كما أن الأخبار السارَّة تقرب الجماهير من المتحدث، وتجعل درجة تفاعلهم معه أفضل، مما يحسِّن درجة وعيهم بما يلقى إليهم من أخبار مزعجة.

٣ - من المهم للمتحدث أيًّا كان نوع الحديث أن يجذب انتباه السامعين بقوة في بداية حديثه؛ لأنه إذا لم يتمكن من ذلك في بداية الوقت، فالغالب أنه لن يتمكن منه بعد ذلك. وهناك العديد من الطرق التي تساعده في ذلك؛ فقد يستخدم إحصائية مذهلة تتصل بموضوع خطبته. وقد يستخدم طرفة

من الطرف أو قصة، ثم يبدأ بعد ذلك بالتحليل وأخذ العظة وبيان وجوه الشَّبَه. تصور معي خطيبًا يريد أن يتحدث عن مضار التدخين فقال في بداية حديثه: إنه لشيء سيئ ومخيف جدًّا أن أقول لكم: إنه قبل عشرين سنة كانت نسبة المدخنين بين من هم تحت الثلاثين لا تزيد في بلدنا على (٧٪) أما اليوم فإن أحدث الإحصائيات تقول: إن النسبة قد تجاوزت (٣٥٪) إنها قد تضاعفت خمس مرات خلال عقدين. وإذا استمر الأمر على هذا الوضع فإن هذا يعني أن يصبح هذا الوباء في يوم من الأيام عامًّا في بلدنا!. لا شك أن الناس سوف يهتمون اهتمامًا كبيرًا بما سيقوله المتحدث بعد ذلك.

إن مثل هذه الأساليب تلفت الانتباه من وجهين: يتمثل الأول منهما في أن الناس لم يألفوا أن تبدأ محاضرة أو درس بطرفة من الطرف أو إحصائية.. ويتمثل الثاني في فحوى الطرفة والقصة والإحصائية، فهذه الأشياء تلفت الانتباه، وتشد السامعين حيثما كانت.

٤ - حتى يستفيد الناس مما يقال لهم، فإن على المتحدث أن يوضِّح لهم مدى حاجتهم إلى الأفكار والمعلومات التي سيقدمها لهم. وهذا يعني أن عليه أن يلفت نظرهم إلى أنهم يعانون من مشكلة حقيقية، وأن ما سيقوله لهم، سيساعدهم على التخلص من تلك المشكلة. قد كان أحد الخطباء لاحظ أن الناس في محيطه أخذوا يرفهون أنفسهم في المأكل والملبس

والمركب على نحو مبالغ فيه ولافت للنظر، وحين بحث عن ذلك وجد أن الناس يقترضون من البنوك بالربا، ويدفعون أثمان الأشياء التي يتهافتون على اقتنائها واستهلاكها. ومن هنا فإن ذلك الخطيب وضَّح للناس أنهم في إقدامهم على أكل الربا قد وقعوا في جرم عظيم، ووضعوا أنفسهم على حافة حرب مع اللَّه - تعالى - إلى جانب الخسائر التي تلحق بهم بسبب ارتفاع أثمان الأشياء التي يشترونها لكونهم يدفعون فوائد عليها. وقال: لكم عندي اقتراحان يحولان دون وقوعكم في الربا ودون تكبدكم لخسائر مالية طائلة، واقترح الرجل تنشيط القرض الحسن، وإيجاد هيئة من الأهالي تضمن إرجاع المال المقترض. كما اقترح إنشاء جمعية تعاونية يدفع الناس فيها اشتراكات عالية، ويوزع في آخر كل شهر ما يتم جمعه على بعض المشتركين وفق نظام محدد. وقد اشرأبَّت أعناق الناس إلى الرجل، وتابعوه بتركيز شديد. وبعد انتهاء الخطبة تحلَّقوا حوله يشكرونه، ويستوضحون منه، ويعطونه العهود على مساعدته في تحقيق ما يتطلَّع إليه.

٥ - إذا كانت الخطبة أو المحاضرة، تتعلق بمناسبة من المناسبات، فالمكان الملائم لتوضيح تلك المناسبة هي (المقدمة). وتوضيح المناسبة مهم؛ لأن كل واحد من السامعين يتوقع أن يكون اختيار المتحدث للموضوع الذي يتكلم فيه هذا اليوم دون باقي الموضوعات - منطويًا على حكمة، وأن يكون لمناسبة

محددة. وبيان المتحدث لتلك المناسبة يساعد المتحدث على استحضار خلفيته عن الموضوع، ويهيئه نفسيًا لسماع ما سيقال. لكن يستحسن أن يكون ذلك البيان بطريقة غير مباشرة، حتى يبدأ المستمع بتشغيل ذهنه. وعلى سبيل المثال إذا أراد المتحدث أن يكلم الناس في شأن توظيف أبنائهم من خريجي الجامعات، فإن من غير المناسب أن يقول لهم: إني أحدثكم اليوم بمناسبة انتهاء العام الدراسي عن مشكلة توظيف خريجي الجامعات... وقد يكون من اللائق والملائم أن يقول لهم: كلنا يعلم ماذا تعني كلمة نجاح أبنائنا وتخرجهم من الجامعات، وهذا يشكِّل فرحة عظيمة لنا، ويجعلنا نفكر في الخطوة التالية، وهي مساعدتهم في البحث عن وظائف وأعمال مناسبة لهم.

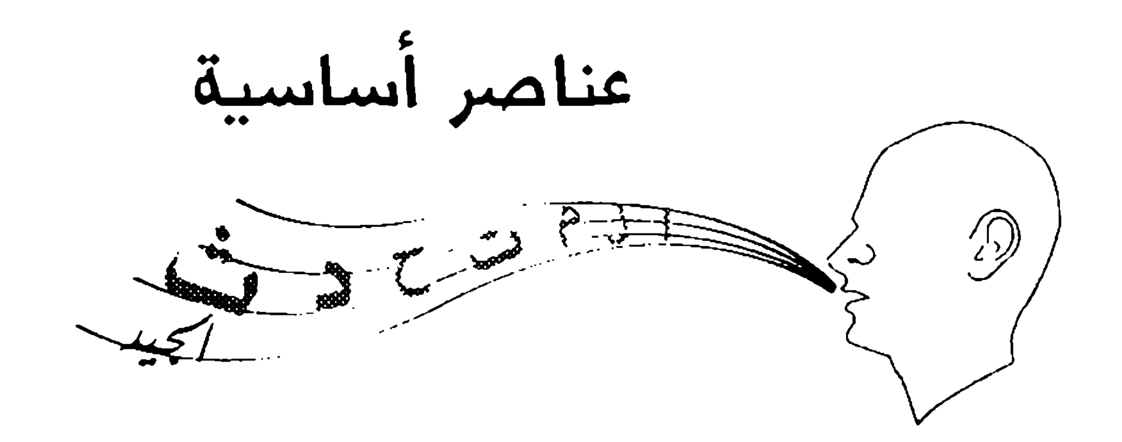
٦ - حين يبدأ المتحدث حديثه تكون هناك مسافة عقلية ونفسية تفصل بينه وبين مستمعيه، وينبغي عليه قطع تلك المسافة بأقصى سرعة حتى يندمجوا معه روحيًا وعقليًا، ويبدؤوا بالتفاعل معه. ويمكن أن يكون طرح الأسئلة في بداية الكلام من الأمور المساعدة في ذلك؛ حيث يشكل التساؤل حافزًا مهمًا على التفكير والتأمل والبحث عن أجوبة وحلول جديدة. يمكن للمتحدث أن يستخدم العديد من الصيغ في التساؤل، منها: هل ترون أن الحديث في القضية الفلانية يكون ذا جدوى؟ هل يجدر بنا أن نقف مكتوفي الأيدي حيال ما يحدث؟ هل تعتقدون أن معالجة المجلس البلدي للمشكلة

الفلانية تتم بطريقة صحيحة؟ وهكذا...

٧ - شيء مفيد جدًّا أن يوضح المتحدث في بدايات كلامه المحاوِر التي سيدور حولها كلامه أو التقسيمات التي سيتناول من خلالها موضوعه؛ فإذا كان على سبيل المثال يريد أن يتحدث عن انتشار ظاهرة الطلاق، فإن من المستحسن أن يقول: سيتركز كلامي عن هذه الظاهرة السيئة والمروعة حول ثلاثة محاور: أسباب اتساع ظاهرة الطلاق، ثم الأضرار الاجتماعية الناجمة عن انتشار هذه الظاهرة، ثم تبيان ما علينا القيام به من أجل الحد منها.

* * *

عناصر أساسية



للمتحدث رسالة يريد تبليغها، ولديه أفكار ومفاهيم يرغب في إيصالها إلى مستمعيه، وهو يطمح دائمًا إلى أن يبلغ رسالته على أفضل وجه ممكن، كما يطمح إلى أن يتبنى أفكاره ومفاهيمه أكبر عدد ممكن من الناس، وحتى يتحقق ذلك فإن هناك العديد من العناصر الأسلوبية التي تقوم بدور مهم جدًّا في إعانته على ذلك. ومع أن كل ما ذكرناه، وسنذكره في هذا الكتاب، يساعد على ذلك، ويستهدفه، **إلا أن ما سأذكره هنا ربما كان يشكِّل العناصر الأكثر أهمية في لفت انتباه الجمهور وكسب عقله وقلبه، وهي كالآتي:**

١ - عالمنا هذا مملوء بالشكوك والريب، ومملوء بالدعاوى والأكاذيب، كما أن كثرة المعطيات والشائعات وتقاطع المعلومات، تدفع الناس دفعًا في اتجاه التمنع على الاستجابة للأخبار والأفكار التي تصل إليهم. ومن هنا فإنه ما عاد من الممكن لأي متحدث يريد استمالة جمهوره إلى ما يريد - أن يكتفي بسَوق ما يعتقد أنه حق وصواب دون أن يدعمه بالأدلة والشواهد المختلفة.

بالنسبة إلى خطيب الجمعة والمتحدث في قضايا شرعية، فإن أوثق الأدلة وأعلاها قدرًا ما كان من كلام اللَّه - تعالى - الذي لا يأتيه الباطل من بين يديه ولا من خلفه، وما كان من صحيح السُّنَّة النبوية؛ حيث إن المستمع المسلم يتشوق دائمًا إلى أن يلمس دليلًا لا يقبل الجدل على صحة ما يُقال، مما يتم إرشاده إليه أو نهيه عنه. وسيكون للاستدلال بكلام اللَّه - تعالى - وكلام رسوله ﷺ تأثير قوي أيضًا، ولو كانت القضايا التي يعالجها المتحدث لا توصف بأنها قضايا شرعية أو مسائل عبادية، فالمستمع لمن يتحدث في قضايا؛ مثل الشورى والعدل والنظام والإتقان وتكافؤ الفرص والجدية والمثابرة والانفتاح والقابلية للنمو والنجاح - سيكون أكثر اهتمامًا واقتناعًا بما يسمع إذا طرَّز المتحدث كلامه ببعض الآيات القرآنية والأحاديث النبوية، على ما هو مشاهد وملموس.

ولا ينبغي أن ننسى أن الاستشهاد بالآيات والأحاديث لا يوفر ركائز لصحة الطرح أو صواب المعالجة فحسب، لكنه إلى جانب هذا يؤمّن للسامع التجذر الثقافي والتواصل مع ركائز تراثه ومع القيم والمفاهيم التي كان عليها أسلافه. كما أن الشواهد القرآنية والحديثية تضفي على كلام المتكلم لمسة روحية خاصة، وتجعله أكثر حلاوة ونداوة مهما كان الموضوع الذي يعالجه.

حين توفي رسول اللَّه ﷺ حدثت صدمة شعورية هائلة

للمسلمين، وصار الناس يقولون: لم يمت رسول اللَّه، إنما هو بعض ما كان يأخذه عند الوحي، فجاء أبو بكر ﷺ فكشف عن وجهه وقبّل بين عينيه، وقال: قد مات رسول اللَّه. وكان عمر في ناحية من نواحي المسجد يقول: واللَّه ما مات رسول اللَّه، ولا يموت حتى يقطع أيدي كثير من المنافقين وأرجلهم. فقام أبو بكر، فصعد المنبر، فقال: مَن كان يعبد اللَّه فإن اللَّه حي لم يمت، ومن كان يعبد محمدًا فإن محمدًا قد مات، ثم تلا قوله - سبحانه -: ﴿ وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ قَدْ خَلَتْ مِن قَبْلِهِ ٱلرُّسُلُۚ أَفَإِيْن مَّاتَ أَوْ قُتِلَ ٱنقَلَبْتُمْ عَلَىٰٓ أَعْقَٰبِكُمْۚ وَمَن يَنقَلِبْ عَلَىٰ عَقِبَيْهِ فَلَن يَضُرَّ ٱللَّهَ شَيْـًٔاۗ وَسَيَجْزِى ٱللَّهُ ٱلشَّٰكِرِينَ ﴾ [آل عمران: ١٤٤].

وقد كان لاستشهاد أبي بكر بهذه الآية وقع كبير في النفوس، وتنبيه للناس على حقيقة مُرَّة، لم تخطر في بالهم، أو كانوا لا يريدون أبدًا أن تخطر في بالهم، وهي فراقهم لحبيبهم ومرشدهم - عليه الصلاة والسلام - وحين سمع عمر بهذه الآية رجع عن مقالته وقال: قد قلت لكم أمس مقالة وإنها لم تكن كما قلت، ولكأني لم أسمع بهذه الآية قبل أن يتلوها أبو بكر. وخرج الناس يتلون الآية في سكك المدينة، كأنها لم تنزل قط.

مما يحتاج المتحدث إلى الاستشهاد به ما هو جميل ومؤثِّر من الشعر والأمثال والحكم.

إن الشعر كثيرًا ما يشير إلى تفوق قائله ومقدرته اللغوية، وينسحب ذلك على المضمون؛ حيث يتلقى الناس المضامين اللغوية بنوع من الاحترام والتقدير، مع أن الأمر لا يكون صحيحًا دائمًا؛ حيث تشكل القافية كما يشكل الوزن نوعًا من التدخل غير الموضوعي في استخدام الكلمات، ولكن مع هذا فللشعر بريقه الخاص وتأثيره المتميز.

- **الحكم والأمثال هي الأخرى لها مكانتها في باب الاستشهاد**؛ إذ يشعر السامع من خلال سوقها والاستماع إليها أن المتحدث يستند في مقولته إلى عقل أمة وخبرة أجيال متتابعة. إن المثل الواحد يغنيك أحيانًا عن سرد صفحة أو صفحات من الكلام العادي. إذا كنت في حوار، واتهمك محاورك بشيء ليس فيك، بل إنه يفعل ذلك ليلفت الأنظار عن رؤية ذلك الشيء فيه - فإنه يكفي في هذه الحالة أن تسوق المثل العربي القديم: « رمتني بدائها وانسلَّت ». المهم في هذا حسن الاختيار والتعمق في فهم مدلول ما يستشهد به، ومدى مطابقته لما يستشهد له.

ولطالما أخطأ المتحدثون في هذا فأوردوا من الشواهد المختلفة ما هو بعيد الدلالة على ما يريدون إقناع الناس به. إذا استطاع المتحدث تخريج الحديث وبيان درجته أمام الجمهور، فإن هذا يحسِّن من مصداقيته ويحسِّن من مستوى استجابة الناس لما يرغب استمالتهم إليه، وإذا نسب

الحكمة أو الشعر إلى قائله، فإن الثقة كذلك تزداد بما يقول، فالناس يخافون دائمًا من الكذب في الرواية، ويستوحشون إذا كان ما يسمعونه منسوبًا إلى مجهول.

من المهم في هذا السياق استخدام الأدلة الجديدة أو الأدلة الأكثر جدة؛ لأن ما نشاهده من تطور في التقدم المعرفي والتقني جعل تناسخ النظريات والأقوال والآراء يتم بصورة مدهشة، مما جعل الناس يشعرون أن الدليل القديم الذي مضى عليه عشر سنوات أو عشرون سنة ربما قد توفر اليوم ما يبطله، أو يقلل من فاعليته.

إن مرضًا مثل (السرطان) يظل ضمن دائرة اهتمام مئات الألوف من الباحثين؛ ولذا فإن لدينا في كل يوم خبرًا يتحدث عن مادة تدخل قوائم المواد المسرطنة، أو تخرج منها. ومن هنا فإن الدليل كلما كان أكثر حداثة كان أشد تأثيرًا في إقناع الناس. وكلنا نعرف الجاذبية الشديدة التي تتمتع بها عبارة: « تدل آخر الدراسات » أو « تدل آخر الأبحاث ».

إذا كان الموضوع الذي يتحدث فيه الخطيب أو المحاضر موضوعًا جدليًا، له أنصاره ومعارضوه، فإن مما يجعل كلام المتحدث أكثر إقناعًا واستمالةً - الاستشهاد بكلام خبير مرموق أو كلام شخص ذي مسؤولية عالية، أو كلام مؤسسة

ذات شهرة واسعة في اختصاصها بالقضية موضع التناول.

تصور معي حين يستشهد المتحدث بكلام طبيب يرأس مركزًا عالميًا لأمراض القلب، يتحدث فيه عن علاقة الرياضة بصحة القلب، أو عن علاقة القهوة باعتلالاته، أو استشهد متحدث عن الآفاق المستقبلية لتقنية المعلومات بكلام رجل مثل (بيل جيتس) صاحب (ميكروسوفت) كم ستكون القناعة قوية؟!

ومن المفيد أن ننبه إلى أن السامعين قد لا يكونون على خبرة بمكانة الخبير الذي ننقل شهادته أو مكانة المؤسسة التي نتكئ على دراستها، ومن ثم فإن من المستحسن أن نقوم بتعريف موجز جدًّا بذلك المصدر حتى لا نضيِّع ميزة النقل عنه.

إن اختيار الدليل وشهادة الخبير واستخدام الشاهد في مكانه الصحيح... من الأمور التي تشكل فارقًا لا يستهان به بين المتحدث اللامع والمقنع وبين المتحدث العادي.

٢ - من المهم أن يتبع المتحدث منهجية واضحة في تقديم القضية التي يتحدث عنها، وأن يكون هدفه من وراء التحدث عن تلك القضية أيضًا واضحًا. إني أعتقد أن الخطيب الجيد الذي يمكن فعلًا أن يؤثر في الناس وأن يكسبهم إلى جانبه، لا يقوم بسرد كل ما يعرف من معلومات تتعلق بموضوعه أمام الناس، فيوقعهم في البلبلة، ويشتت مشاعرهم، وقد يبدد

حماستهم وتفاعلهم معه من خلال ذكر بعض المعطيات المحبطة.. إن الخطيب الناجح يجمع كل ما يتعلق بموضوعه من معلومات وأفكار، إنه يتصور المشكلة على أفضل وجه ممكن، ويحاول أن يعثر على أفضل حلول يمكن اتباعها، لكنه لا يعرض كل ذلك على الناس، إنه في الحقيقة يقوم بعمل إبداعي؛ إذ يتحدث في إطار الصدق والنصح والحرص على نفع مستمعيه، وفي داخل ذلك الإطار عليه أن يعثر على فهم عميق لما يكشفه من حجم المشكلة، ولما يحتفظ بتفاصيله لنفسه، ويفعل مثل ذلك عند ذكر الحلول؛ إذ إن الجمهور الذي أمامه قد لا يستطيع فهم كل الحلول المتوفرة، كما أن بعض الحلول قد لا تسمح الثقافة الشعبية السائدة بطرحه وشرحه. كما أن ذكر بعض الحلول قد يوجد فتنة في البلد، وقد يدعو الناس إلى القيام بثورة ليس هناك مصلحة لأحد في قيامها.

إن على المصلح أن يستشعر مسؤولية الوفاء للحقيقة التي يتحدث عنها والوفاء للمصلحة العامة، والوفاء لدوره الإصلاحي ومهامه الريادية، والقيام بكل هذا ليس بالأمر السهل ما دام إدراكه لكل هذا يظل شيئًا غير مكتمل.

بعد أن يعرف المتحدث ما يتيسر له معرفته من كل هذا، فإن من المستحسن أن يقوم بالآتي:

- **البدء بالحديث عن الصورة الكلية للموضوع؛** فإذا كان حديثه عن انتشار ظاهرة أكل الربا مثلًا، فإن عليه أن يقول:

سوف أتحدث لكم اليوم عن تعريف الربا وعن حجم انتشاره وتزايد ذلك الانتشار بيننا، ثم سأتحدث عن أسباب ذلك الانتشار وعن الآثام والمضار المترتبة عليه، ثم أصير إلى ذكر بعض الحلول لمعالجة هذا الوباء الخطير وإلى بيان دوركم أنتم في تلك الحلول.

- **بعد ذكر الصورة الإجمالية يصير إلى التفصيل حسب الترتيب الذي أشار إليه من قبل.** ويقوم بربط كل تفصيل من هذه التفاصيل بالصورة الكلية من حين إلى آخر.

- **استخدام الترقيم فيما يقوله الخطيب شيء جيد يساعد ذاكرة السامعين على التجميع والحفظ**، فإذا أراد أن يتحدث عن أسباب انتشار الربا فليقل: إن أسباب ذلك يمكن حصرها في أربعة أسباب، ثم يشرع في سردها. وهكذا يفعل إذا تحدث عن الحلول والأضرار... ومن المهم ألا يسرف في كثرة التقسيمات، وليحاول إذا كثرت عليه أن يدمجها في بعضها حتى لا تزيد على خمسة. وإذا استطاع اختزالها إلى ثلاثة فهو أحسن.

- **استخدام المقارنة أثناء الكلام يعد أداة ممتازة في التوضيح والإفهام**؛ حيث إن محاسن كثير من الأمور ومساوئها قد لا تظهر إلا من خلال المقارنة. وفي مسألة انتشار الربا يمكن للمتحدث أن يشرع في الكلام عن مساوئ الربا الاقتصادية،

ويستعرض من أجل إبرازها محاسن البيع والتجارة، وليحذر في هذا من الوقوع في التعسف، فيتحدث عن محاسن غير موجودة ومضار غير ثابتة.

٣ - توجيه الأسئلة من الأدوات المهمة في إثارة انتباه المستمعين. ومن الأدوات المهمة كذلك في إقناعهم وتنشيط عقولهم للبحث عن أجوبة. إن المتحدث حين يلجأ إلى الأسلوب الإخباري والتقريري يترك لسامعيه حرية التفاعل؛ حيث يشعرون أنهم تلقوا معلومات جاهزة، ولهم الخيار في قبولها أو ردها، ولا يكون الحال كذلك في حالة توجيه الأسئلة؛ حيث يتحفز الناس إلى محاولة فهم السؤال ومحاولة إيجاد جواب شخصي عليه.

إن المتحدث حين يسرد الأحكام أو بعض الأفكار يكون في موقف أقل قوة من موقف المتحدث المتسائل. إنه يرجو قبول الناس لما يطرحه عليهم. أما المتحدث حين يتساءل فإنه يشعر بالتفوق الفوري؛ حيث إن على المستمعين أن يبحثوا عن إجابات لتساؤلاته، وإذا لم يجدوا فسوف يشعرون بالتقصير. يقول الروائي الروسي الشهير (تولستوي): « ليس هناك ما يسمى إجابة صحيحة، ولكن هناك أسئلة جيدة وأسئلة سيئة ».

المتحدث الممتاز يصل إلى أسئلة ممتازة، وهي بدورها

تستدرج أجوبة ممتازة. والمتحدث العادي إما أن لا يستخدم الأسئلة بوصفها وسيلة تأثيرية وإقناعية أو يستخدمها على نحو غير فعال.

لا شك أن أفضل الأسئلة تصدر عن أفضل المتحدثين الملِمِّين إلمامًا جيدًا بالقضية التي يتحدثون عنها، فهم يلمسون جوانبها المختلفة من خلال تنوُّع الأسئلة التي يلقونها على السامعين. وعلى سبيل المثال فإن الخطيب أو المحاضر أو المتحدث في مجلس من المجالس إذا كان يتحدث عن مسألة التخلف العلمي والتقني في العالم الإسلامي، فإن خبرته بهذه المسألة سوف تحدد نوعية الأسئلة التي يطرحها على مستمعيه من نحو: حين نطلق كلمة (تخلف) فما الذي يدور في أذهانكم حولها؟ وهل يمكن أن نضع تعريفًا لها؟ إذا اتفقنا على هذا التعريف للتخلف، فهل هناك مفاصل واضحة في تطوره إذا كنا غير قادرين على تحديد بدايات له؟ هل في الإمكان أن نحدد الأسباب الجوهرية لذلك التخلف؟ هل يمكن أن نضع أيدينا على دور الحكومات ودور المؤسسات العلمية ودور الأفراد وأثر العادات والتقاليد والظروف المعيشية في ذلك؟ ما الآثار التي ترتبت على ذلك التخلف على مستوى المجتمع المحلي؟ كيف يمكن أن نحدد معالم المعالجة لذلك؟ وإذا توصلنا إليها، فما شروطها وتكاليفها؟ ومَن الذي سيقوم بذلك؟ ومن أين تكون البداية؟

إن هذه الأسئلة تشبه إلى حدٍّ ما الأسئلة التي يطرحها المتحدث على نفسه حين يريد بحث موضوع معين من أجل تكوين رؤية شاملة حوله على نحو ما أشرنا إليه من قبل. إذا قام المتحدث بالإجابة على هذه الأسئلة بنفسه، فإن هذه الأسئلة تسمى أسئلة بلاغية؛ لأنها سيقت لدواعٍ أسلوبية، ولم يكن المقصود منها الحصول على معلومات من السامعين، وإنما الهدف هو تنبيههم إلى تفرُّع القضية التي يتحدث عنها، وضآلة ما يملكون من معرفة بها حتى يستجمعوا كل طاقاتهم الذهنية في متابعة المتحدث. أما إذا ألقيت هذه الأسئلة في مجلس من المجالس، أو حوار من الحوارات، وشارك بعض المستمعين في بلورة إجاباتها، فإن هذه الأسئلة يمكن تسميتها بالأسئلة التوجيهية؛ حيث يتم دفع المناقشة والحوار في اتجاه مضامين هذه الأسئلة.

توجيه الأسئلة البلاغية أسلوب قرآني معهود ومألوف؛ حيث نجد تساؤلات كثيرة يطرحها القرآن الكريم، ويجيب عليها بطريقة معينة، من ذلك قوله - سبحانه -: ﴿ ٱلْحَآقَّةُ ① مَا ٱلْحَآقَّةُ ② وَمَآ أَدْرَىٰكَ مَا ٱلْحَآقَّةُ ③ كَذَّبَتْ ثَمُودُ وَعَادٌۢ بِٱلْقَارِعَةِ ﴾ [الحاقة: ١ - ٤]، وقوله: ﴿ عَمَّ يَتَسَآءَلُونَ ① عَنِ ٱلنَّبَإِ ٱلْعَظِيمِ ② ٱلَّذِى هُمْ فِيهِ مُخْتَلِفُونَ ﴾ [النبأ: ١ - ٣]، وقوله: ﴿ هَلْ أَتَىٰكَ حَدِيثُ ٱلْغَٰشِيَةِ ① وُجُوهٌ يَوْمَئِذٍ خَٰشِعَةٌ ﴾ [الغاشية: ١، ٢]، وهو أسلوب نبوي أيضًا، فقد ورد الاستفهام في العديد من

الأحاديث النبوية؛ منها قوله ﷺ: « **أتحبون أيها الناس أن تـجتهدوا في الدعاء؟ قولوا: اللهم أعنَّا على شكرك وذكرك وحسن عبادتك** »[١]. وقوله: « **أتدرون ما الغيبة؟ ذِكرك أخاك بما يكره** »[٢].

الأسئلة التي يمكن أن يوجهها المتحدث نوعان:

– **أسئلة مغلقة،** وهي التي يكون جوابها محددًا جدًّا: بكلمة أو نحوها، كما لو قال المحاضر: هل تعتقدون أن تكييف الغرفة ملائم؟ أو قال: هل أطلت عليكم؟ أو قال: تفضلون: الرأي الأول أو الرأي الثاني؟

الجواب هو: نعم أو لا. والأول أو الثاني.

– **أما الأسئلة المفتوحة** فهي التي تبدأ بـ (ماذا) أو (كيف) أو (لماذا) ونحوها؛ مثل لو قال المحاضر: كيف نستطيع مكافحة عادة التدخين في البلد؟ أو قال: لماذا لا يحضر معظم شبابنا صلاة الجماعة؟

الأسئلة المفتوحة ربما كانت أكثر لفتًا للانتباه. وحين يكون المقصود منها مشاركة المستمعين ومساهمتهم في الإجابة على تلك الأسئلة، فإن مشاركتهم تكون آنذاك واسعة بما يتيحه السؤال لهم من مساحة واسعة للتعبير عن آرائهم..

---

(١) أخرجه الحاكم وغيره.

(٢) أخرجه مسلم وغيره.

المهم أن يتجنب المحاضر أو الخطيب الأسئلة المبتذلة التي تأتي في نهاية الجُمل والتي تكون جزءًا من عادة كلامية لدى المتحدث أكثر من أي شيء آخر؛ وذلك مثل أن يقول المحاضر: إن المسلم مطالب بتحسين صلته باللَّه - تعالى - ألا تعتقدون ذلك؟ أو يقول: إن كثيرًا من أبناء الحي يلعبون في الشوارع أليس كذلك؟

إن التساؤل بهذه الطريقة يعطي انطباعًا للمستمعين بأن المتحدث ليس واثقًا من صحة ما يقول، ويريد الاستئناس بآرائهم من أجل تدعيم قوله، وهذا مخالف لإرادة الإقناع التي ينبغي أن تكون لدى كل متحدث.

٤ - استخدام التعليل في الحديث شيء جوهري؛ حيث إن البنية العميقة للعقل البشري تميل في معظم الأحيان إلى الحكم بالاستحالة وبصعوبة حدوث كثير من الأشياء. وتميل الثقافة الشعبية هي الأخرى إلى تغذية الأذهان بالصور المستوحاة من الإحباط والعجز وانسداد الآفاق. كما أن الناس كثيرًا ما يجهلون أشكال الارتباط بين الأشياء، فهم لا يعرفون - على نحوٍ دقيق - وجوه الارتباط بين فساد الأخلاق وفساد السياسة، أو بين فساد الاجتماع وفساد الاقتصاد، وبين الجهل وفساد الحياة عامة. ومهمة المتحدث أن يكشف عن الارتباطات القائمة بين هذه الأمور وبين أشياء أخرى كثيرة غيرها على مقتضى سنة اللَّه - تعالى -

في الخلق، وما تراكم في وعينا من معرفة وخبرة. وعلى سبيل المثال فإن المتحدث في خطبة جمعة أو محاضرة إذا كان يتكلم عن مشكلة الفقر وطلب من الناس تكثيف مساعيهم في تحجيمها، وفي تقليل عدد الفقراء إلى أدنى حد ممكن، **فإنه يستطيع أن يعلل لحماسته لهذه القضية ومنطقية رؤيته بالآتي:**

أ - امتنَّ اللَّه - تعالى - على عباده بما أتاحه لهم من الخيرات والأرزاق والطيبات وأباح لهم التمتع بها. واللَّه ﷻ لا يمتن بشيء يكرهه، أو بشيء فيه ضرر خالص.

ب - الفقير يجد نفسه في مواقف محرجة أمام زوجته وأولاده، وذلك يجعل قدرته على تسيير أمور بيته منقوصة، كما يؤثر في قوامته؛ إذ إن القوامة لا تتجسد في الحياة اليومية من غير قدرة المرء على الإنفاق وقضاء حاجات الأهل والأولاد.

جـ - كثيرًا ما يدفع الفقر إلى سوء الأخلاق وسيئ السلوكات؛ حيث إن الحسد كثيرًا ما يصدر عن الفقراء، كما أن الفقير لديه أسباب للنفاق والخضوع والتبعية للغير ليست موجودة لدى الغني.

د - يستطيع ذو اليسار أن يعف أهل بيته وأولاده عن التطلُّع إلى ما في أيدي الناس، ويجعلهم يشعرون بالنعمة والاستغناء؛ وهذا شيء مهم في التربية.

هـ - الزكاة والصدقة وصِلة الرحم بالمال قُرَب من أعظم

القرب إلى الله – تعالى – ولا يستطيع الفقير عمل شيء من ذلك بسبب قلة ما في يده على نحو ما شكا الفقراء إلى النبي ﷺ حين قالوا: « ذهب أهل الدثور – أي الأموال – بالأجور، يصلون كما نصلي، ويصومون كما نصوم ويتصدقون بفضول أموالهم... ».

و – ذهب كثيرٌ من أهل العلم إلى أن الغني الشاكر خير من الفقير الصابر؛ لأن نفع الغني الشاكر يصيب الآخرين من خلال الصدقة والتوظيف والتشغيل، ولا يستطيع الفقير القيام بذلك.

ز – في الرؤية الإسلامية لا يكون امتلاك المال فضيلة في حد ذاته، كما أن خلو اليد منه لا يعد رذيلة، والمهم دائمًا علاقتنا به ومدى صوابنا في طرق كسبه وإنفاقه؛ ولذا فليس من الوارد الحديث عن ذم للمال أو مدح له لذاته.

من الحيوي جدًّا أن يتأكد المتحدث من صحة العلة التي يسوقها؛ إذ إن الخطباء والوعاظ والمتحدثين يحتاجون إلى استخدام تعليلات واردة من كل العلوم: الطب والكيمياء والأحياء والتاريخ والجغرافيا وعلم النفس والاجتماع والاقتصاد وعلوم الإنسان، بالإضافة إلى التعليلات الواردة في العلوم الشرعية المختلفة.

ومن المعروف أن العلة – وكذلك المعلومة – حين يتداولها

أشخاص لا ينتمون إلى العلم أو الحقل الذي تنتمي إليه - تتعرض لكثير من التزيد والتشويه تمامًا كما هو الشأن في الكلمة أو الجملة إذا انتقلت من لغتها الأصلية إلى لغة أخرى.

إن المتحدث كثيرًا ما يستقي معلومات متخصصة من حقول مختلفة، وهو لا يستطيع أن يعرف في معظم الأحيان مدى دقة تلك المعلومات، كما لو استخدم أرقامًا حول مساهمة الدخان في أمراض الشرايين، أو حول مساهمة المشروبات الغازية في أمراض المعدة. كما أنه لا يأخذ تلك المعلومات من مراجعها الأصلية الموثوقة والمعتمدة، وإنما مما ينشر في الصحف والمجلات، أو يتداول في الإذاعات والفضائيات وأحيانًا في المجالس العامة، والمطلوب هو الحذر والانتباه وسؤال أهل الاختصاص عند وجود شكٍّ في صحة المعلومة التي يورد الاستشهاد بها واستخدامها، وعلى الواحد منا أن يكون على حذر أشد تجاه الاحتجاج بالمعلومات الواردة من علوم نامية، مثل: علم الإنسان، وعلم الطب - مثلًا - ولو تأملت في تعليلات السابقين في هذه العلوم، وما يقوله أهل العلم اليوم لوجدت اختلافات ومفارقات غير قليلة، ولوجدت لدى السابقين الكثير من الأوهام.

ومن الملاحظ في سياق الوعظ أننا قد نعطي للعلة أو للسبب أكثر من حجمه الحقيقي، فإذا كان الخطيب يحذِّر من خطيئة (الغيبة) فإنه يصور للناس في سياق كلامه

أن فشو الغيبة يعد من الأسباب الأساسية لتقهقر الأمة، كما يصور لهم أن ذلك إذا زاد على حدود معينة قد يؤدي إلى تقويض المجتمع الإسلامي! وتجده يقول مثل هذا في أمراض اجتماعية كثيرة. والتهويل في هذا يخفِّض درجة مصداقية الناس بحجج المتحدث وبراهينه وتعليلاته، إلى جانب أن هذا القول مجافٍ للحقيقة.

إن المجتمعات حين تنهض، فإنها لا تنهض بفضيلة أو فضيلتين، وحين تنحط لا تنحط كذلك بعدد قليل من الرذائل. إن النهوض يرتبط بنسيج من الفضائل والعوامل الإيجابية، كما أن الانهيار يرتبط كذلك بمجموعة من الرذائل والأمراض الاجتماعية؛ ولهذا فإن على المتحدث أن يتجنب تضخيم العلة التي يستند إليها في إقناع جمهوره وأن يتجنب كذلك النمط اللُّغوي الذي يؤكد على السبب الوحيد والعامل الوحيد والمكسب الوحيد... نحن لا نشك في أن الظواهر الكبرى تستند في ظهورها إلى عدد من الأسباب، ولا نشك بأن لكل سبب وزنه الخاص وتأثيره الخاص في حصول تلك الظاهرة، وهو الذي يسوِّغ التركيز على بعض الأسباب وإبرازها، ولكن مع كل ذلك فلا بد من الحذر.

٥ - للأرقام والإحصاءات جاذبيتها الخاصة والمتفردة، وللناس ثقة كبيرة بها؛ ولهذا فإن على المتحدث أن يجعل من الأرقام جزءًا مهمًّا من حصيلته المعرفية وعتاده العلمي.

تنبع جاذبية الأرقام من طبيعة تكوين العقل البشري؛ حيث إن من الثابت أن العقل يبدي مهارة كبيرة في التعامل مع (الكم) والذي يشكِّل (الرقم) أفضل صيغة للتعبير عنه، على حين أن عقولنا ترتبك ارتباكًا شديدًا عند التعامل مع (الكيف) أو ما يسمى (الصفات)؛ ولهذا فإننا جميعًا نرتاح، ونبدأ بتشغيل عقولنا على نحو واضح حين نقول: إن فلانًا عاش (١٢٠) سنة، أو نقول: إن فلانًا يملك مليونًا، أو كان معدله في الثانوية العامة (٩٧٪). ولا يكون الأمر كذلك لو استخدمنا لغة كيفية، فقلنا: إن فلانًا كان من المعمرين، أو كان غنيًا، أو كان متفوقًا في دراسته. إن عقولنا هنا تصاب بنوع من الارتباك، وتنطلق من معطيات ضبابية؛ ولذا فإن كل ما تبنيه على هذه العبارات يكون شديد الاحتمالية وكبير البعد عن الدقة.

من المهم أن نستخدم الأرقام الصحيحة ما وجدنا إلى ذلك سبيلًا؛ لأن تذكرها أسهل من تذكر الأرقام المشتملة على كسور، فتذكُّر رقم (٣) مليون أسهل من تذكُّر رقم (٣,٢٥٠,١٦٠)، وتذكر (٥٠٪) أسهل من تذكر (٥٠,٢١٪).

والحقيقة أن الدقة الرقمية التي تحوجنا إلى ذكر الكسور والأعشار ليست مطلوبة في مجال الخطابة؛ فنحن لسنا في مجال محاسبة أو تسديد حقوق، ومن المهم كذلك أن ندرك

أن الناس قد لا يعرفون دلالة الأرقام الكبيرة جدًّا؛ مثل (المليار) و (التريليون). وهنا يمكن للمتحدث أن يشرح الدلالة، أو يلجأ إلى أسلوب يوضِّح مدى ضخامة الرقم، كأن يقول - مثلًا -: قد لا تعلمون أيها الأخوة المعنى الدقيق للتريليون، وقد يكفي لتوضيحه أن نقول: إذا كنت ستعد أرقامًا من النقود، عددها (تريليون) وكان عدُّ القطعة الواحدة يستغرق ثانية واحدة وكنت ستواصل العد مدة (٢٤) ساعة في اليوم فسوف تحتاج إلى (٣٢) سنة حتى تقوم بهذه المهمة!

وقد عبَّر أحدهم عن الفائدة العظمى لدلالة الأرقام حين قال: أعطني رقمًا أعطك كتابًا! إن الرقم يمنحك بنية معرفية، وسيكون في إمكانك أن تنطلق منها إلى تكوين رؤية أو خطة أو حل... لكن علينا أيضًا أن نقول: إن قدرة الأرقام المتميزة على التأثير تغري الناس دائمًا بالتلاعب بها وتزويرها والتطرف في استخدامها نحو التهوين والتهويل؛ ولهذا فإنه يمكن القول: إن هناك نوعًا من الأكاذيب يمكن أن نطلق عليه أكاذيب الأرقام والإحصاءات. إن أي خروج عن المألوف وعن الوضعية الطبيعية يشكِّل مصدر إغراء للناس كي يخطئوا في الأرقام واستخدامها، ويكون ذلك في كثير من الأحيان بطريقة غير مقصودة وغير واعية. وهذا هو مكمن الخطورة، ولدينا على هذا الكثير من الأمثلة: في غزوة (مؤتة) كان عدد المسلمين في حدود ثلاثة آلاف رجلٍ. وقد

انسحب الجيش بخطة ذكية من خالد بن الوليد ﷺ، ونُظر إلى انسحابه ذاك على أنه يشكل نصرًا؛ حيث أمكن الإبقاء على نفوس المسلمين عوضًا عن الاستمرار في معركة تؤكد كل المعطيات أنها معركة خاسرة. وحتى يكون ذلك الانسحاب بعيدًا عن مدلول الفرار أو الانكسار، فقد اتجه الوعي التاريخي إلى تضخيم أرقام الجيوش الرومية التي تصدَّت لجيش المسلمين حتى إن بعض المؤرخين أوصل عدد الروم في تلك المعركة إلى (١٥٠) ألفًا. وهذا الرقم مبالغ فيه جدًّا؛ إذ إن حشد مثل هذا العدد في ذلك الزمان وتنظيمه وإطعامه وتسليحه وقيادته كان في غاية المشقة والصعوبة. ثم إنه لا حاجة إليه، ففي معركة تقليدية لا تحتاج أي دولة أن تحشد مقابل كل جندي من جنود عدوها (٥٠) جنديًّا، ولا سيما إذا أخذنا بعين الاعتبار أن جيش المسلمين يقاتل في أرض عدوه، وهو بعيد جدًّا عن مصادر إمداده وتموينه في المدينة المنورة. وأنا شخصيًّا أرجح أن عدد الروم في تلك المعركة قد لا يتجاوز (٣٠) ألفًا.

في ماليزيا خلل واضح في نسبة أعداد الذكور إلى أعداد الإناث؛ حيث إن نسبة الرجال - كما يُقال - هي في حدود (٤٢٪) من مجموع السكان. أما نسبة النساء فهي في حدود (٥٨٪). وقد قال لي أحد الأساتذة الذين درَّسوا في إحدى الجامعات الماليزية: إن نسبة الرجال هي (٣٠٪)

مقابل (٧٠٪) للنساء. وهذا غير صحيح، لكن الخروج عن الوضع الطبيعي يحفز الوعي على التزيد والمبالغة.

إن المعلومات عامة قابلة للتزييف والمتاجرة والمزايدة إذا ضغطت مصلحة ما أو سيطرت الأهواء. الإحصاءات والأرقام أكثر قابلية لذلك لصعوبة إدراك الزيف فيها. ومن هنا فإن على المتحدث أن يبحث عن مصادر مستقلة للأرقام التي يستخدمها، أي ليس لها مصلحة واضحة في التلاعب بها.

إن تقدم فنون الدعاية والإعلان وتنوع أساليبها وأدواتها قد وفَّر إمكانات جديدة للتزوير؛ وعلينا أن نكون على وعي بذلك. وقد يكون الحل الجزئي لهذا ألا نعتمد على مصدر واحد، وأن نقارن بين الأرقام التي نعثر عليها لنصل إلى شيء وسطي أو مقبول.

إذا كانت الأرقام والإحصاءات تسند إلى عينات - كما هو الشأن فيما يصدر من إحصاءات عن معاهد ومؤسسات قياس الرأي - فإن على المتحدث أن يحاول معرفة كيفية أخذ تلك العينات، فأنت لا تستطيع معرفة النسبة الحقيقية للمحافظين على صلاة الجماعة في أي مجتمع إذا حاولت معرفتها من خلال عينة أخذتها من طلاب كلية الشريعة؛ لأن المداومين عليها من هؤلاء أعلى من النسبة العامة في المجتمع. وفي المقابل فإنك لو أخذت تلك العينة من مرتادي

المقاهي أو طلاب كلية الفنون الجميلة؛ فإن النسبة ستكون أقل من النسبة الحقيقية السائدة في المجتمع وهكذا...

إن المتحدث الجيد لا يحاول أن يصل إلى الرقم الصحيح فحسب، وإنما يقوم بنشر الوعي بين مستمعيه ومتابعيه بأهمية استعمال (الرقم) وأهمية العثور عليه بطريقة صحيحة.

٦ – السرد القصصي من العناصر الأساسية في خطبة الجمعة، وفي كل الأحاديث الموجهة لذوي الثقافة الشعبية، ممن انحطت مرتبتهم الذهنية والثقافية عن مرتبة المتخصصين وذوي الثقافة العليا.

إن التاريخ سَفْر مملوء بالعبر والعظات ومملوء بسنن الله في الخلق، ونحن في حاجة إلى الاستفادة من تلك العبر، كما أننا في حاجة إلى معرفة تلك السنن. وقد احتل ذكر أخبار الأمم الغابرة مساحة واسعة من القرآن الكريم وذلك للآثار العظيمة التي تتركها القصة في تشكيل مفهومات الناس. وقد قال الله – جلا وعلا –: ﴿ فَٱقْصُصِ ٱلْقَصَصَ لَعَلَّهُمْ يَتَفَكَّرُونَ ﴾ [الأعراف: ١٧٦]. وقال: ﴿ لَقَدْ كَانَ فِى قَصَصِهِمْ عِبْرَةٌ لِّأُو۟لِى ٱلْأَلْبَٰبِ ﴾ [يوسف: ١١١]. ويبدو أن للقصة أثرًا موحَّدًا في الثقافات ووقعًا متجانسًا في توجيه الفكر البشري، فهي من جهة مرآة مدهشة تعكس كل أنماط السلوك البشري في المواقف المختلفة، كما تعكس كل الطرق التي استخدمها الناس

في التغلب على صعوبات الحياة. وهي من جهة أخرى مؤشر نتعرف من خلاله على شروط الحياة المرغوبة وصفات الحياة المكروهة، أو قل: إننا نتعرف من خلالها على موقعنا في التاريخ الإنساني، هذه قصة تحكي مأساة أمة دمَّرها الاستبداد والطغيان، وهذه قصة تحكي مأساة شاب من أسرة جيدة، وقع في شِباك قُرناء السوء، وهذه قصة تحكي نجاح جماعة على الرغم من الظروف القاسية التي مرَّت بها...

إن القصة تخفف من ضغط إلقاء المعلومات المركَّزة، وتتيح للناس التأمُّل وتوليد الأفكار والمشاعر. وهذا مهم جدًّا بالنسبة إلينا جميعًا. لا بد للمتحدث والخطيب من تدقيق النظر في القصص والحكايات التي يرويها للناس؛ فالدراسات والخبرات تشير بقوة إلى أن كثيرًا من الزيف والخلل يقع فيما يتناقله الناس شفويًّا؛ حيث يملأ المخيال الشعبي كل ما يجده من الفراغات في الروايات التي تلتقطها الآذان، فالأجزاء التي تنسى من أي قصة يعوضها الناس من أخيلتهم ومعارفهم، لتبدو أكثر تناسقًا ومنطقية واكتمالًا. والذاكرة نفسها خوَّانة، وهي تخون صاحبها أحوجَ ما يكون إليها. المهم دائمًا أن نجعل من القصة تدعيمًا قويًّا للمعاني التي نسوقها، وهذا لا يكون إلا عندما نربط مغازيها الأساسية بالأفكار التي نوردها ربطًا قويًّا. ولنحتكم في اختيار القصص ومدى صدقها وواقعيتها إلى معرفتنا بسنن اللَّه - تعالى - في الخلق، وإلى

ما نعرفه مما جرت العوائد، ولنتقِ الغرائب وشواذ الأخبار؛ حتى لا نشكل عقول الناس على نحو مشوَّه.

٧ - خطيب الجمعة والداعية والمدرس في مسجد وقائد مجموعة أو جماعة، كل واحد من هؤلاء ذو رسالة محددة، يعرف - في الغالب - جوهرها ومفاصلها الأساسية، وهو سيظل يحاول ويحاول في إيصال تلك الرسالة إلى أكبر عدد ممكن من الناس، وعليه حتى يفوز بذلك أن يعتمد أسلوب (التكرار).

والمقصود بالتكرار في هذا السياق أن يتبين صاحب الرسالة الأفكار والمفاهيم الأساسية ذات الأولوية في خطابه، ثم يعمد بعد ذلك إلى التفكير في كيفية إيصالها للناس وفي القالب اللغوي الذي سيصُبَّها فيه. لو قلنا: إن تقوية الصلة باللَّه - تعالى - في نظر صاحب الرسالة تشكِّل واحدًا من المفاهيم الأساسية التي أشرنا إليها، فماذا يفعل؟ إنه في موقف سوف يتحدث عن النعيم والأمن النفسي الذي يتوفر لمن يذكر اللَّه، ويراقبه، ويغمس وجدانه في الثناء عليه والابتهال إليه. وفي موقف ثانٍ يتحدث عن الشقاء الذي يلقاه الغافلون عن اللَّه - تعالى - حيث تجتاحهم الهموم والأحزان، ويشعرون بغربة الروح. وفي موقف ثالث يذكر للناس جريمة تنتشر في البلد أو مشكلة يعاني منها عدد كبير من الناس، ويأخذ في ذكر أسبابها، ويكون من أهمها الغفلة عن اللَّه.

وفي موقف رابع يقول للناس إننا فقدنا الحماسة للدفاع عن بلادنا، ولتطوير أنفسنا والارتقاء بأوضاعنا؛ لأننا فقدنا منبع الطاقة لذلك، وهو الصلة باللَّه - تعالى - وهكذا...

المهم في هذا هو الموضوعية وعدم الاعتساف؛ حيث إن مرونة النظام اللغوي تساعدنا إلى حدٍّ بعيد في تركيب الأسباب مع النتائج دون التزام جيد بالموضوعية. ومن المهم كذلك ألا يشعر الذين نخاطبهم أننا انزلقنا إلى رؤية أحادية، وإلى تفسير ضيِّق لأحوال الأمة، حين نصور للناس أن الصلة باللَّه - تعالى - سوف تحل كل مشكلاتنا، وأن الغفلة عنه تشكل المصدر الوحيد لكل ألوان الشقاء الاجتماعي والسياسي والاقتصادي...

إن تكرار المعاني الجوهرية في رسالة الداعية يقوم على أساس أن الناس قد لا يستوعبون تلك المعاني من مرة واحدة أو من ثلاث مرات، كما يقوم على أن التكرار يوحي للمستمع باهتمام المتحدث بما يكرره، ويؤكد عليه. ثم إن التكرار يوحي للمستمع باهتمام المتحدث بما يكرره، ويؤكد عليه. ثم إن التكرار بأساليب مختلفة يساعدنا على تسريب تلك المعاني إلى العقل الباطن للمخاطبين لتأخذ هناك في التجذر والتفاعل.

هناك نوع آخر من التكرار يستهدف التأكيد على معانٍ

محددة، لكنه يقوم على تكرار بعض الكلمات ذات الأهمية الخاصة في بداية بعض الجمل أو في نهاياتها أو خلالها؛ وذلك حتى تترسخ في أذهان السامعين محورية المعنى الذي تحمله تلك الكلمة، كما لو أراد الخطيب أن يؤكد على دور (الأم) في حياة الأسرة والأمة، فإنه يمكن له أن يقول:

- الأم التي تهز المهد بيمينها تهز العالم بشمالها.

- الأم التي ترضع الأطفال حليبها هي التي تغرس القِيَم والاتجاهات في جيل المستقبل.

- الأم التي ننجح في إعدادها لدورها الرئيس هي التي ستشكِّل ملامح مجتمعنا الذي نحلم به.

- الأم هي المسؤولة عن نصف مشكلات المجتمع حين تقصِّر في واجبها التربوي.

وكأن يقول متحدث موضِّحًا محورية الإخلاص للَّه - تعالى - والارتباط به في حياة الأمة: هذا الإنجاز الذي تم تحقيقه إنجاز للَّه وباللَّه ومن اللَّه.

وكأن يقول في إحاطة معنى من المعاني باحترازات تمنع من سوء الفهم:

- مع أخذ كل الاحتمالات بعين الاعتبار.

- مع الإحساس بكل مخاوف المعترضين.

- مع الحرص على تحقيق أكبر قدر من المنافع.

- مع استجماع كل الإمكانات والطاقات.

قررنا عقد اتفاق مع الجهة الفلانية.

٨ - الكتابة نقلت الكلمات من التتابع في الزمان إلى التتابع في المكان؛ ولهذا ميزة عظيمة؛ حيث يمكننا التوقف عن القراءة متى ما شئنا دون أن نخاف ضياع شيء من الكلام منا.

أما المستمع فإن عليه أن يصغي على نحو جيد لمن يحدثه؛ لأن غفلته عن أي كلمة أو جملة تعني ضياعها وإلى الأبد. وهذا يرتب مسؤولية أسلوبية على كل المتحدثين. ومن وجه آخر فإن قدرة الناس على متابعة مَن يتكلم متفاوتة، فهناك أشخاص كثيرون لا يوصفون بسرعة الفهم. أو لا يستطيعون التركيز مع المتكلم مدة طويلة. وهؤلاء أيضًا يحتاجون إلى نوع من المراعاة. والمتحدث يستطيع مساعدة كل هؤلاء عن طريق الإكثار من المترادفات، إنه من خلال استخدام كلمتين مترادفتين أو ثلاث كلمات مترادفات يمنح الشارد والغافل وبطيء الفهم الفرصة تلو الفرصة كي يستوعب المعاني الأساسية لِمَا يقال له. ولا أقصد بالمترادف هنا دلالة الكلمتين على معنى واحد فحسب، وإنما أقصد بالإضافة إلى ذلك استخدام الكلمات ذات الدلالات المتقاربة والكلمات التي تفصِّل بعد إجمال. المهم كون الكلمات المترادفة داخلة على نحو موضوعي ودقيق في حبكة الكلام وسياقه. نعم إن حذف المترادف، لا يخل بالمعطى العام للكلام، لكن وجوده

أيضًا ليس عبارة عن لعب بالألفاظ ورصف لكلمات يعدها الوعي في جملة التوسع الذي لا معنى له. وسأضرب هنا أمثلة لهذا وذاك حتى يتضح لنا المراد.

من الترادف المقبول والملائم قولنا: إن أوضاعنا وأحوالنا وأمورنا وشؤوننا تحتاج إلى وقفة صادقة ومراجعة دقيقة ومحاسبة حازمة، إذا ما أردنا وأحببنا ألا نكون خلف الأمم وفي مؤخرة الشعوب وذيل المجتمعات.

وقولنا: عقولنا وأفهامنا وأذهاننا هي أغلى ما نملك، وعلينا أن نحميها من الجمود والتحجُّر والتصلُّب.

ومن الاستخدام غير المستحسن للمترادف وأشباهه قولنا: المدرسة مسؤولة عن استقامة أحوالنا كافة: مسؤولة عن أحوالنا الاجتماعية، مسؤولة عن أحوالنا الاقتصادية، مسؤولة عن أحوالنا السياسية، مسؤولة عن أحوالنا الأخلاقية وأحوالنا العلمية... إن هذا تحميل للمدرسة فوق طاقتها، وهي إن كان لها من تأثير فهو تأثير جزئي، ولا يظهر بشكل واضح، لكن الحماس الزائد في مديح التعليم أو في بيان عيوبه يدفع في اتجاه التطرف.

٩ - التخويف للمستمعين من عواقب بعض الأعمال والسلوكات جزء مهم من الخطاب الإنساني عامة، فقد استخدمه الأنبياء عليهم السلام والمصلحون من بعدهم لحث الناس على الإيمان

والابتعاد عن المعاصي، واستخدمه الساسة لحفز مواطنيهم على دعم خطة إصلاحية معينة، واستخدمه الآباء والمعلمون في توجيه الأطفال الوجهة الصحيحة، واستخدمه أرباب العمل من أجل رفع كفاءة الأداء في مؤسساتهم ومصانعهم ومزارعهم... ويبدو أن الإجماع على النظر إلى التخويف على أنه شيء لا بد منه - نابع من المعرفة بالطبيعة البشرية، فالناس يبغضون الخسارة، ويخافون من فقد الأشياء؛ ولذا فإن تحفيزهم بالتخويف من خسارة شيء ما يكون أجدى من وعدهم بالمكافأة بشيء مساوٍ له في القيمة؛ حيث إن الناس أشد حساسية للدوافع السلبية من الدوافع الإيجابية. ومن وجه آخر فإن ما يحسِّن الحالة المزاجية أقل بكثير مما يعكرها ويجعلها أسوأ.

والحقيقة أن التخويف - وكذلك الترغيب - يستمد أهميته من كونه يساعد على تنمية الوازع الداخلي لدى المخاطبين، وهذا شيء أساسي في صلاح كل الأمم؛ لأنه يشكل أفضل بديل عن التوسُّع في استخدام القوانين وفي التخفيف من ضغط الحكومات ومتابعة الآخرين؛ ولهذا فإننا نجد أن القرآن الكريم قد اهتم اهتمامًا بالغًا بمسألة التخويف وذلك واضح في عشرات الآيات القرآنية. ويمكن أن نلمس من فنون استخدام التخويف في القرآن الكريم الجوانب الآتية:

- أن الخوف من اللَّه - والذي يعني التزام أوامره واجتناب نواهيه - شيء عظيم يترتب عليه دخول الجنة، وسيكون لذلك الخائف داخل تلك الجنة جنتان؛ يقول - سبحانه -: ﴿ وَأَمَّا مَنْ خَافَ مَقَامَ رَبِّهِۦ وَنَهَى ٱلنَّفْسَ عَنِ ٱلْهَوَىٰ ﴿٤٠﴾ فَإِنَّ ٱلْجَنَّةَ هِىَ ٱلْمَأْوَىٰ ﴾ [النازعات: ٤٠، ٤١]، ويقول: ﴿ وَلِمَنْ خَافَ مَقَامَ رَبِّهِۦ جَنَّتَانِ ﴾ [الرحمن: ٤٦].

- الذين ينتفعون بعظات التاريخ وعِبَرِ الأيام هم الذين يخافون عذاب الآخرة، وكأن الخوف يشكِّل محرِّضًا للعقل على الاهتمام بالأحداث ودافعًا إلى التأمل والتفكير واستخلاص الدروس، وفي هذا يقول - سبحانه -: ﴿ وَكَذَٰلِكَ أَخْذُ رَبِّكَ إِذَآ أَخَذَ ٱلْقُرَىٰ وَهِىَ ظَٰلِمَةٌ ۚ إِنَّ أَخْذَهُۥٓ أَلِيمٌ شَدِيدٌ ﴿١٠٢﴾ إِنَّ فِى ذَٰلِكَ لَءَايَةً لِّمَنْ خَافَ عَذَابَ ٱلْءَاخِرَةِ ۚ ذَٰلِكَ يَوْمٌ مَّجْمُوعٌ لَّهُ ٱلنَّاسُ وَذَٰلِكَ يَوْمٌ مَّشْهُودٌ ﴾ [هود: ١٠٢، ١٠٣].

ويتخذ القرآن الكريم من الخوف عاملًا على حفز العقل على القياس وتعميق بعض المعاني النبيلة في النفس البشرية، كما نجده في قوله - سبحانه - : ﴿ وَلْيَخْشَ ٱلَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا۟ مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَٰفًا خَافُوا۟ عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا۟ ٱللَّهَ وَلْيَقُولُوا۟ قَوْلًا سَدِيدًا ﴾ [النساء: ٩]، إنه يقول لمن يلي أمور اليتامى: خافوا اللَّه فيهم، وأحسِنوا إليهم، وعاملوهم معاملة أشبه بالمعاملة التي تودون أن يتلقاها ذراريكم الضعاف من بعدكم. إنها

القاعدة الذهبية في العلاقات الاجتماعية والتي تقول: « عامِل الناس كما تحب أن يعاملوك.

- الخوف من اللَّه - تعالى - يجعل الإنسان في موقف فريد من العفو والتسامح وكف الأذى، إلى درجة الصبر على القتل خوفًا من التورط في قتل نفس محرَّمة - مع مشروعية الدفاع عن النفس - وهذا ما فعله هابيل مع أخيه قابيل فيما قصَّه اللَّه - تعالى - علينا بقوله: ﴿ لَئِنۢ بَسَطتَ إِلَيَّ يَدَكَ لِتَقْتُلَنِي مَآ أَنَا۠ بِبَاسِطٍ يَدِيَ إِلَيْكَ لِأَقْتُلَكَ ۖ إِنِّيٓ أَخَافُ ٱللَّهَ رَبَّ ٱلْعَٰلَمِينَ ﴿٢٨﴾ إِنِّيٓ أُرِيدُ أَن تَبُوٓأَ بِإِثْمِي وَإِثْمِكَ فَتَكُونَ مِنْ أَصْحَٰبِ ٱلنَّارِ ۚ وَذَٰلِكَ جَزَٰٓؤُا۟ ٱلظَّٰلِمِينَ ﴾ [المائدة: ٢٨، ٢٩]. وقد قام قابيل بقتل أخيه لغير ذنب ارتكبه سوى أن قربانه تُقُبِّل منه ولم يُتَقَبَّل قربان قابيل.

إن الذي يتأمل في النماذج التي سُقناها يجد أن القرآن الكريم يؤسِّس في عقول المسلمين وضمائرهم مرجعية للكثير من أمور الحياة. وهذه المرجعية تقوم على الاندفاع نحو وزن الأمور بموازين اللَّه - تعالى - وتشكيل السلوك على هدي شريعته رغبة فيما عنده وخوفًا من عقابه. وهكذا يجب أن يفعل الخطيب والمُحاضر والمربي والمعلم، على خلاف ما يفعله كثير من الناس - ولا سيما المثقفين - حين يصورون للناس أن عليهم أن يفعلوا كذا وكذا خوفًا من لوم الناس أو عقوبة القضاء أو فوت مصلحة. وهم لا يدرون أنهم بذلك يبذرون

بذور النفاق في نفوس من يخاطبونهم، ليكون للواحد سلوكان، خيرهما الذي يظهر، وشرهما الذي يكون في حياته الخاصة! وقد أثبتت التجربة أن الاستجابة للتخويف من غير اللَّه ضعيفة في أمة الإسلام؛ لأن الوعي الإسلامي تكوَّن منذ البداية على أن الخوف الذي يحفز ويردع هو الخوف من اللَّه - تعالى - وحده، وليس من أي شيء آخر.

١٠ - من المهم أن نستخدم في أحاديثنا ومحاوراتنا أسلوب التلخيص للكلام الذي نقوله، فالناس يسمعون الكثير الكثير، وينساقون خلف بعض العبارات، ويتركون متابعة المتحدث، أو تشرد أذهانهم بعيدًا عن الحديث. وكثيرًا ما يحدث أن يستطرد الخطيب أو المحاضر في مسألة، ويبتعد عن أصل الموضوع، وفي كل هذه الأحوال يكون التلخيص عبارة عن إعطاء فرصة ثانية للسامعين كي يعودوا إلى مسار الخطبة أو المحاضرة، بل إن التلخيص يجعل المتحدث نفسه يكف عن استطراداته. وهناك في نظري ظروف أخرى تجعل من التلخيص أداة أسلوبية مفيدة ومطلوبة، ويمكن أن نعد منها الآتي:

- حين يشعر المتحدث أن الفكرة أو وجهة النظر التي قدَّمها لم تُتلقَّ من بعض المستمعين بالقبول والارتياح، فيتخذ من التلخيص وسيلة لإعادة طرح الفكرة بشكل مركَّز.

- حين يكون الحديث عبارة عن حوار، ويشعر المتحاورون أو المتفاوضون أنهم قد توصَّلوا إلى اتفاق حول قضية من القضايا، وذلك للتأكد من أن كل طرف أو فريق استوعب الاتفاق بنفس الصورة التي استوعبه بها الطرف الآخر.

- عند الانتقال من قضية إلى قضية أخرى؛ فإذا كان المتحدث مثلًا انتهى من ذكر أسباب مشكلة ضعف التعليم، وأراد أن ينتقل إلى ذكر بعض الحلول، فإن من الجيد آنذاك أن يلخص تلك الأسباب قبل مغادرتها إلى النقطة التالية.

- حين يكون الكلام مرسلًا غير مقسَّم إلى نقاط أو عناصر؛ حيث إن السامع في هذه الحالة يكون في أَمَسِّ الحاجة إلى مَن يساعده على استيعاب المفاهيم والمسائل الأساسية المطروقة، وسيكون التلخيص القائم على ذِكر نقاط محددة خير معين له.

- عند الانتهاء من الحديث. ويحسن آنذاك تلخيص صُلب الرسالة التي أراد المتحدث إيصالها إلى مستمعيه.

المهم في كل تلخيص أن يكون موجزًا؛ إذ ليس هناك مَن يرغب في أن يستمع إلى كلام مكرور معاد. وكثيرًا ما ألاحظ بعض المتحدثين وقد فعل ذلك، فهو يقول لسامعيه: والآن هذا تلخيص موجز للقضية الفلانية، فإذا به يعيد نصف الكلام أو ثلثه، بل قد يستطرد، ويخرج من الموضوع كليًّا، وينسى أنه

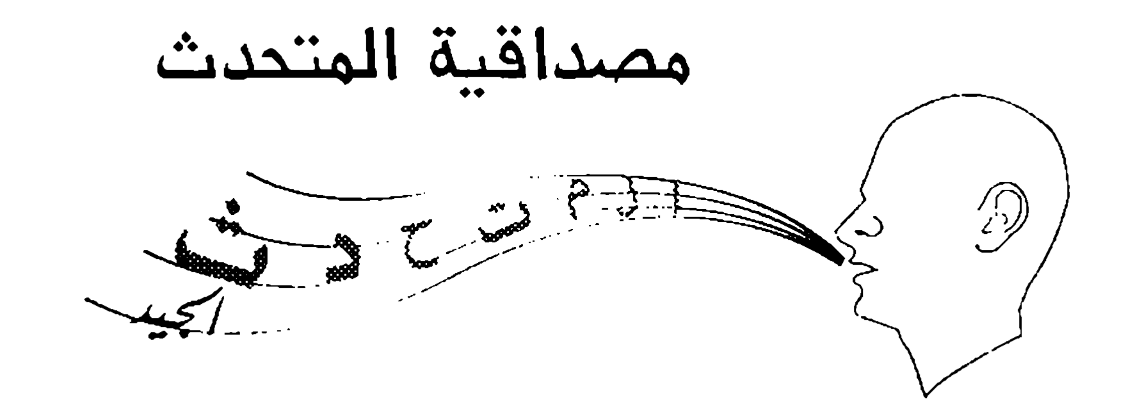
التزم أمام الناس بعرض تلخيص موجز.

من سمات التلخيص الجيد أن يكون متوازنًا، فلا يلخص المتحدث بعض القضايا بشكل مسهِب على حين يقتضب التلخيص في قضايا أخرى. وتبرز أهمية التوازن على نحو خاص إذا كان الحديث متداولًا بين أكثر من شخص، كما هو الشأن في جلسات التفاوض والحوار وعصف الأفكار؛ حيث إن عدم التوازن في تلخيص وجهات النظر يفسَّر على أنه ميل مقصود لصالح طرف على حساب طرف آخر.

وعلى كلِّ حال يظل التلخيص أمرًا عجيبًا، ليس في الكلام المنطوق فحسب، وإنما في الكلام المكتوب أيضًا. ونحن معاشر القرَّاء نرتاح كثيرًا للخلاصات التي نجدها في آخر الفصول والمباحِث التي نطَّلع عليها في أي كتاب.

* * *

مصداقية المتحدث



إن قدرة الناس على مناقشة الأفكار والمفاهيم وتبيُّن مدى الصدق والكذب في الأخبار ومدى الصواب في الآراء - محدودة. وكلما تدنَّت مرتبتهم المعرفية والثقافية زاد عجزهم عن القيام بذلك، وعولوا في قبول ما يسمعون على ثقتهم بالمتحدث.

إن من المهم لكل متحدث أن يتفحص الصورة الذهنية المنطبعة لدى مستمعيه؛ لأن تلك الصورة ستشكل مرجعية مهمة لدى أولئك المستمعين في التعامل مع كلام المتحدث عامة، ومع ما هو غامض أو يثير الجدل خاصة. ويمكن القول: إن المصداقية أو الثقة بالمتحدث عبارة عن حبل مجدول من عدد غير قليل من الخيوط. وتلك الخيوط ليست موحدة في غلظها وسماكتها، أي إن مساهمة كل عنصر من عناصر الثقة بالمتحدث مختلفة عن مساهمة العنصر الآخر بحسب وضعية المتحدث، وبحسب وضعية وأحوال السامعين، وبحسب الموضوع المطروق والظروف المحيطة.

إن المرء مهما ملك من معلومات حول الموضوع الذي يتحدث فيه، ومهما ملك من البراعة في الأداء واستخدام

اللغة، ومهما ملك من جهارة الصوت وحُسن المنظر... فإن كل ذلك لا يجدي شيئًا إذا لم يعتقد الناس أن المتحدث صادق موثوق عارف بما يقول منزَّه عن المصالح والأهواء الشخصية. وقد تناولنا من خلال العناوين السابقة بعضًا من الصفات المطلوبة لبناء الثقة. **وأود هنا أن أُعيد التذكير بذلك وإضافة صفات أخرى إليه حتى تتكوَّن لدينا صورة واضحة ومتكاملة، وذلك عبر الحروف الصغيرة الآتية:**

١ - الصدق سمة أساسية في بناء الثقة بالمتحدث. وقد وقع خلاف بين أهل العلم في تعريف الصدق؛ فمنهم مَن قال: إنه مطابقة الخبر للواقع، فإذا كان المتحدث يخبر عن أمور يعتقد على نحو جازم أنها وقعت، والحقيقة أنها لم تقع، أي كان اعتقاده في غير محله، فكلامه لا يوصف آنذاك بالصدق؛ لأنه لم يطابق الواقع، وإن كان من الناحية الشرعية والأخلاقية لا يحتمل إثم الكذب؛ لأنه يعتقد أنه لم يكذب. وهناك مَن يقول: إن الصدق هو مطابقة كلام المرء لما يعتقد بقطع النظر عن مطابقته للواقع، فإذا قال المرء ما يعتقد أنه صواب، فهو صادق وإن خالف الواقع، لكن يتحمل مسؤولية التأكد من أنه يتحدث عن أمور وقعت فعلًا، فإذا قصَّر في ذلك، وتبع الشائعات، أو وثق فيمن لا يوثق به، فقد أساء.

بعد هذا الشرح يمكن القول: إن للصدق أربعة مستويات:

المستوى الأول: أن يتحدث المتحدث وهو موقن بأن

ما يقوله إن كان خبرًا فقد وقع فعلًا، وإن كان عبارة عن اقتراح أو وجهة نظر فإنه يكون مقتنعًا به تمام الاقتناع. فإذا كان ما يقوله عبارة عن ظن غالب، فإن الصدق يقتضي أن يقول للناس: هذا ما يغلب على ظني. وإذا كانت درجة تأكده ليست كبيرة، فإن الصدق يقتضي أن يمتنع عن استخدام الألفاظ المؤكدة؛ فقد دأب بعض المتحدثين على الجزم في أقوالهم على نحو مبالغ فيه، وطالما سمعنا من يقول: أرى وقوع هذا الحدث غدًا كما أراكم الآن. ومن يقول: ليس عندي شك ولا واحد في الألف في أن فلانًا أخذ قرضًا من فلان. ولا يكون الأمر في الحقيقة على هذه الصورة.

المستوى الثاني من الصدق يتعلق بجمع الحقائق وبلورة الأفكار؛ إذ إن الصدق لا يعني فحسب أن نقول للناس ما نعتقد، وإنما علينا إلى جانب هذا أن نهتم بتمحيص ما سنقوله للناس.

إن الخطيب والمحاضر والمتحدث يعترف لهم الناس بنوع من الريادة الفكرية والمعرفية، ومن تبعات تلك الريادة النصح للمسلمين من خلال تقديم أفضل الأفكار والآراء والملاحظات التي تساعدهم في صلاح أمور دينهم ودنياهم. وحين يقدم المتحدث تفسيرًا لظاهرة أو خطة لعمل ما، ويلمس أن في ذلك التفسير أو في تلك الخطة بعض الثغرات أو بعض نقاط الضعف أو بعض ما يصعب تطبيقه - فإن الصدق يقتضي ذكر ذلك.

وإن منزلة المتحدث، لا تهبط بسبب ذلك البيان، وإنما تسمو وتعلو.

المستوى الثالث: إذا كان المتحدث في حوار أو مفاوضة أو ندوة أو مؤتمر، يمثل جهة من الجهات، فإن من الصدق أن يعبر بدقة عن رؤية تلك الجهة، ولو كان له آراء شخصية تخالف ما تراه تلك الجهة. ولا بأس أن يقول للناس في بعض الأحيان: هذا رأي الجهة التي أمثلها، ولي رأي آخر هو كذا وكذا.

المستوى الرابع: انسجام قول المتحدث مع فعله. وقد عتب اللَّه - جل وعلا - على أولئك الذين تختلف أقوالهم عن أفعالهم، وعدَّ مخالفة القول للعمل شيئًا ممقوتًا؛ حيث يقول - سبحانه - : ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفۡعَلُونَ ۝ كَبُرَ مَقۡتًا عِندَ ٱللَّهِ أَن تَقُولُواْ مَا لَا تَفۡعَلُونَ ﴾ [الصف: ٢، ٣]. إن المتحدث الذي يتحدث للناس عن مضار الإسراف والتبذير، ويعلم الناس أنه مسرف كأشد واحد فيهم، فإنهم سيشكُّون في إيمان ذلك المتحدث بما يقول، وسيقول كلُّ واحدٍ منهم في نفسه: لو كان الإسراف خطيرًا إلى هذه الدرجة لما وقع فيه محدثنا، لكنه يبالغ في وصف مضار الإسراف، بل إن الأمر يتجاوز ذلك إلى إضمار نوع من الاستخفاف بذلك المتحدث الذي ينهى الناس عن المنكر، ويأتيه، ويأمرهم بالمعروف، ولا يأتيه. وقد ورد في الحديث الصحيح عن النبي ﷺ ما يشير إلى العقاب الشديد الذي

ينتظر أولئك الذين يقبِّحون للناس المعاصي، ويقعون فيها، ويمتدحون لهم الطاعات ويقصرون فيها؛ قال عليه الصلاة والسلام: « **يؤتى بالرجل يوم القيامة، فيلقى في النار، فتندلق أقتاب بطنه، فيدور كما يدور الحمار في الرحى، فيجتمع إليه أهل النار، فيقولون: يا فلان، ما لك؟ ألم تكن تأمر بالمعروف، وتنهى عن المنكر؟ فيقول: بلى، كنت آمر بالمعروف ولا آتيه، وأنهى عن المنكر، وآتيه** » [١].

٢ – من دعائم بناء المصداقية شعور المستمعين بأن محدثهم يستند في كلامه وطروحاته إلى قواعد العقل والمنطق، وليس إلى المشاعر والعواطف. وهذا الشعور لا يتوفر لديهم إلا إذا وجدوا في محدثهم سمات الاستقرار والاعتدال في طرح الأفكار، وإلا إذا وجدوا أنه يكثر في معالجته للقضايا من الحديث عن الإيجابيات والسلبيات وعن الثمرات والنتائج إلى جانب التكاليف والعقبات. لكن إذا وجدوه يتفاعل على وجه لافت للنظر مع الشخصية التي يتحدث عنها أو الفكرة التي يدعو إليها أو الغلط الذي يحاول إصلاحه، فإنهم حينئذٍ لن يثقوا على الوجه المطلوب في تصويره للمشكلات ولا في معالجته لها. وإن مما يلحق الضرر بسمعة الخطيب أن يصنفه الناس تصنيفًا معيَّنًا، كما لو تشكَّل لديهم انطباع بأنه عاطفي أو مزاجي أو متسرع أو متصلب في إصدار الأحكام.

---

(١) أخرجه الشيخان وغيرهما.

لا ريب أن لرقة القلب وجيشان المشاعر دورًا في إثارة حماسة الجماهير، لكن هذا لا ينبغي أن يكون في سياق معيَّن وأوضاع محددة.

٣ - المتحدث مطالَب بمراقبة نفسه، حتى لا ينجر بطريقة غير واعية إلى مديح شيء يتصل به، فحساسية الناس شديدة نحو ذلك. تصور معي متحدثًا يمتدح نفسه أو أفكاره أو أسرته أو الجماعة التي ينتمي إليها... إنه بذلك يضع نفسه في منزلة مندوب المبيعات أو المروِّج لسلعة من السلع، والذي يقابله الناس دائمًا بالشك وسوء الظن.

ومما يسري في الناس مسرى المثل: « لا أحد يقول عن زيته إنه عكر ». وقالوا في المثل العربي قديمًا: « كل فتاة بأبيها معجبة ».

وقد قامت إحدى الشركات في الولايات المتحدة بإجراء دراسة حول موقف المستهلك من الدعايات والإعلانات التجارية، فتبين لها أنه في الفترة ما بين عام (١٩٨٦م) وعام (١٩٩٦م) انخفضت نسبة تصديق المستهلك للدعاية من (٦١٪) إلى (٣٨٪)، إن المستهلك لم يعد يصدق الشركة التي تقول: إننا الأفضل، أو نحتل المكانة الأولى.

إن الناس يقيسون الذين يسمعونهم على أنفسهم، فإذا سمعوا مَن يتحدث عن أبيه في محاضرة - مثلًا - فإنهم يتوقعون منه أن يبالغ في الثناء عليه، وأن يتغاضى عن ذِكر مثالبه وسلبياته؛ لأن أي واحد منهم سيفعل مثل ذلك لو كان

في مكانه؛ ولهذا فإن على الواحد منا لو توصَّل إلى حل فذ لمعضلة من المعضلات، وكان يعتقد أن هذا الحل لم يطرحه أحد من قبل، فإن عليه ألا يقول للناس ما يراه، وأن يصف ذلك الحل بأقل مما يستحق. ليقل: قد توصلت إلى حلٍّ، أرجو أن يساعدنا في مواجهة المشكلة الفلانية، أو ليقل: قد هداني اللّٰه إلى حلٍّ يمكن أن نستفيد منه في التغلب على العقبة الفلانية. إن مثل هذا التعبير يعزز ثقة الناس بالمتحدث. إن التواضع سمة عظيمة؛ ومَن تواضع للّٰه رَفَعَه.

٤ - الوفاء بالوعد أحد مكونات الثقة الأساسية، وهو في الحقيقة شكل من أشكال الصدق. وقد يحدث أن يطلب المصلون من خطيبهم أن يحدثهم - مثلًا - عن أحكام الحج، أو يطلبون منه أن يحدثهم عن الأسلوب التربوي الأمثل للتعامل مع المراهق، ويصدر وعد من الخطيب بذلك. وقد يطلبون منه التأكد من درجة حديث ساقه في خطبة ماضية وهكذا... فإن صدر منه وعد بالقيام بذلك، فإن عليه الوفاء بذلك الوعد وإلا فإن ثقتهم بمصداقيته تتعرض للخدش. وإذا تكرر ذلك منه مرَّات عديدة، فقد تُجْرَح تلك الثقة وتلك المصداقية على نحو بالغ.

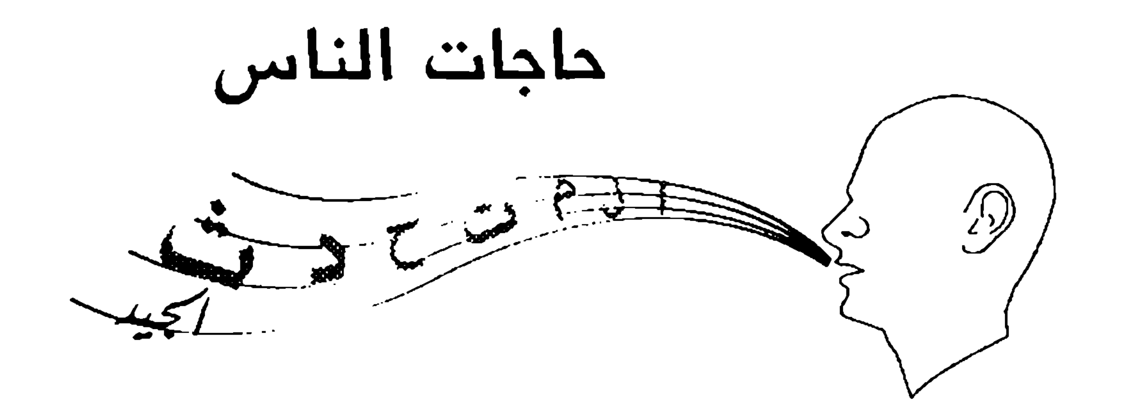
٥ - إذا أراد المتحدث تعزيز مصداقيته لدى مستمعيه، فإن عليه أن يمتلك الشجاعة الأدبية التي تساعده على الاعتراف بخطأ وقع فيه. وهذا كثيرًا ما يتعرض له خطباء الجمعة

والمدرسون في المساجد على نحو مستمر؛ إذ قد ينسب الواحد منهم قولًا فقهيًا لمذهب غير مذهبه، وقد يذكر حكمًا، ثم يتبين له أنه أخطأ فيه، وقد يخطئ بتوجيه اللوم لبعض مَن يحدثهم، ثم يظهر له أنه لم يكن مصيبًا في ذلك، وهكذا... إن الاعتراف بالخطأ يترك انطباعًا متألقًا لدى الناس؛ فهم يلمسون من خلاله أنهم يحصلون على معلومات صحيحة ودقيقة، وحين لا تكون كذلك، فإن محدثهم يستدرك ويعود إلى الصواب. وهم إلى جانب هذا يشعرون بتواضع محدثهم واهتمامه بهم. كما أنهم من خلال تصحيح الخطأ تنشأ حميمية جميلة بين المتحدث وبين مَن يتلقى عنه.

إن ثقة الناس بالمتحدث تحتاج إلى رعاية دائمة وملاحظة حذرة، فالمصداقية العالية والانطباعات الجميلة ليست وصفة نحصل عليها، ثم نرتاح، إنها حالة موجودة على خطر العدم - كما يقول المناطقة - ويمكن القول: إن الصورة التي يشكِّلها الناس عن خُطبائهم ومحدثيهم تظل في حالة من التشكُّل الدائم، ومن السهل الميسور أن تنتقل من الحيِّز الإيجابي إلى الحيِّز السلبي على مقتضى ما يجد الناس منهم، وعلى مقتضى تفسيرهم لذلك الذي يرونه.

* * *

حاجات الناس



حين يمضي الناس إلى حضور محاضرة أو درس، فإنهم يتطلعون إلى سماع شيء يحتاجون إليه، حتى حين يذهبون إلى صلاة الجمعة، فإنهم لا يهدفون إلى أداء فريضة فحسب، وإنما يرجون أيضًا أن يسمعوا شيئًا مفيدًا، يساعدهم على صلاح أمورهم، ومن هنا فإن من المهم لنجاح أي متحدث مهما كان أسلوب خطابه أن يعرف الأمور التي تشغل مخاطبيه، وتسيطر عليهم، حتى يتخذ منها أرضية مشتركة للتفاعل والتواصل معهم. في المقابل فإن أكبر إخفاق يواجه أي متحدث منذ البداية يمكن أن يكمن في موضوع لا يشعر المستمعون بالحاجة إلى معرفة أي شيء عنه. تصور معي مثقفًا دُعي لإلقاء محاضرة في إحدى الجامعات وعوضًا عن أن يتحدث عن مشكلات التعليم الجامعي أو ثقافة الطالب الجامعي - مثلًا - فإنه أخذ يتحدث عن مشكلات السلامة المهنية للعمال في المصانع، أو عن مقاومة آفة زراعية تقلق المزارعين، أو عن مشكلة الاستبداد في بلد معين لا يعرفون عنه أي شيء... هذه الغلطة قلَّما يقع فيها متحدث، لكن الذي كثيرًا ما نقع فيه هو أننا لا ندرك أولويات المستمعين،

فالموضوعات التي يحب الناس أن يسمعوا فيها شيئًا كثيرةٌ، لكن أي تلك الموضوعات أكثرها إلحاحًا عليهم، ويعتقدون أن المتحدث الذي يطرقها يلامس عقولهم ومشاعرهم على النحو المطلوب؟

ولَعَلِّي أستعرض هذه المسألة المهمة عبر النقاط التالية:

١ - قد تكون أفضل طريقة للتعرف على حاجات الناس المعرفية والتوجيهية هي سؤالهم عنها ومحاورتهم حولها. مهما كان المحاضر أو الداعية على اطلاع على أحوال الذين يقوم بتعليمهم وتوجيههم فإن تقديره لحاجاتهم يتم من أفق إدراكه لمتطلبات التدين ومتطلبات المرحلة والعيش في زمان محدد. ومع أنه لو سألهم، فإنه لن يستطيع التخلص من رؤيته الذاتية لحاجاتهم إلا أن الوضع سيكون أفضل بكثير مما لو تجاهلهم.

وعلينا بعد هذا أن نقول: إن عامة الناس لا يعرفون كل ما يصلح حالهم، فهم - مثلًا - لا يعرفون المخاطر التي جاءت بها (العولمة) كما أنهم لا يدركون مدى حاجتهم إلى ثقافة تربوية جيدة يسترشدون بها في تربية أبنائهم. وهم من باب أولى لا يعرفون مفردات ما يحقق التوازن في حياتهم العامة... وعلى الفقيه والخطيب والواعظ أن يعي ذلك، ويقدمه لهم. ويمكن أن يستعان في تحقيق بعض ذلك بوضع صندوق للاقتراحات في المسجد كما أن تشجيع المستمعين على الحوار المستمر يكشف عن مستوى فهمهم

للأمور وعن نوعية حاجاتهم المعرفية.

٢ - أن من الممكن القول: إن حاجات الناس، تنقسم إلى قسمين: خاصة وعامة. أما الاحتياجات الخاصة، فهي ما يلاحظه المتحدث، ويتكلم عنه الناس من أمور ملحة موجودة في بيئتهم، ويعانون منها، وقد لا تكون موجودة في بيئة أخرى، أو ليست ملحة خارج تلك البيئة. فقد يشعر الناس - مثلًا - أن جرائم سرقة السيارات صارت في بلدهم جريمة منظمة، وقد زادت عن أي حد مألوف، وصارت تشكل هاجسًا مزعجًا لكل من لديه سيارة. أو يشعرون أن تقاليد معينة تحول دون عثورهم على فرصة عمل؛ مثل أنفة بعض الناس من مزاولة العمل في الأعمال الحرفية، أو انتشار ظاهرة تسرب الأطفال والفتيان من المدارس.. إلخ. وفي هذه الحالة فإن من المهم أن يتطرق الخطيب والواعظ والمتحدث - عامة - إلى معالجة هذه القضية وتوضيح أسبابها ودلالة الناس على طرق التعامل معها والتخفيف من غلوائها.

أما الاحتياجات العامة، فهي تلك التي لا تنفرد بها بيئة إسلامية عن بيئة أخرى؛ وذلك لأنها احتياجات نابعة من طبيعة الثقافة السائدة، أو من الطبيعة البشرية، أو من الوضع المعيشي العالمي بفرصه وتحدياته وإمكاناته. وهذه الاحتياجات لا يدركها عادة الناس على نحو جيد؛ لأنها تتطلب حساسية فكرية ومعرفية، لا تتوفر في الغالب لدى كثير منهم.

وَلَعَلِّي أستعرض هنا أهم الحاجات التي أظن أن الحديث عنها يشكِّل أولوية لدى الكثير من المسلمين:

أ - **مشكلة الفقر**؛ حيث إن معظم المسلمين في العالم يعانون من صعوبات كبيرة في تأمين متطلبات الحياة الكريمة، ولك أن تقدر ذلك من خلال استعراض أوضاع التجمعات السكانية الكبرى، كما هو الحال في إندونيسيا والباكستان وبنغلادش ومسلمي الهند ونيجيريا؛ ولا يبعد عنها كثيرًا وضع المسلمين في بلاد أقل حجمًا؛ مثل مصر وتركيا بالإضافة إلى معظم الشعوب الإسلامية في أفريقيا. الفقر يجر خلفه عددًا كبيرًا من المشكلات مثل الجهل والمرض والبطالة والتخلف التقني... وحجم هذه المشكلة يتجلى على نحو واضح في انخفاض الناتج الوطني للسواد الأعظم من الدول الإسلامية؛ ومن المؤسف القول: إن الناتج القومي لدولة مثل إسبانيا يزيد على الناتج القومي للدول العربية مجتمعة والتي يبلغ عدد سكانها أكثر من سبعة أضعاف إسبانيا. والناتج القومي لليهود في فلسطين المحتلة يساوي الناتج القومي لكلٍّ من مصر وسوريا والأردن ولبنان وفلسطيني الداخل!

ب - **يجتاح العالم الإسلامي - كافةً - اليوم هجمة مادية هائلة تحمل في ثناياها إغراءات كبيرة للناس باللهو والتسلية والإقبال على إرواء الغرائز من غير أي حدود أو أي ضوابط.** ويتولى البث الفضائي وشبكة الإنترنت كِبَر هذه الهجمة.

وقد أدى هذا إلى ضعف مريع في الجانب الروحي لدى كثير من المسلمين؛ ولا سيما الشباب، وبات الأمر يحتاج حلًّا سريعًا.

وأعتقد أن على الخطباء والدعاة أن ينبهوا الناس إلى مخاطر هذه الوضعية الجديدة، وأن يعملوا على تأسيس تيار روحي قوي ومنضبط بتعاليم الشريعة الغراء من أجل مقاومة التيار الشهواني المدمر. وسوف نخطئ إذا كنا نظن أننا من خلال القيام بتبيان مخاطر هذه الموجة المادية سوف نجعل المسلمين يقاومونها، ويصمدون في وجهها؛ فالعقل لا يقاوم الشهوة، وإنما الذي يقاومها ما يجده المرء من سعادة الإشراق الروحي المستمد من حب المسلم للَّه - تعالى - ومراقبته ومناجاته ورجاء ما عنده. والسبيل إلى ذلك المزيد من التعبُّد والوقوف عند حدود اللَّه - تعالى.

جـ - إدارة الوقت والاهتمام به والاستفادة منه على أفضل وجه ممكن، إن معظم المسلمين لا يحسنون استثمار أوقاتهم، ويبدو أن ذلك أحد أعراض التخلف، فالإحساس بالمسافات الزمانية والمكانية منتج حضاري، ويحتاج الداعية والمرشد والموجه إلى أن يثابر دون ملل على حث الناس على الاستفادة من أوقاتهم، إلى جانب دلالتهم على الطرق والأساليب التي تساعدهم على القيام بذلك.

د - الاهتمام بالمعرفة والكتاب والإقبال على القراءة والاطلاع على الجديد والمفيد؛ إذ إن ما يقضيه معظم المسلمين من

وقت في صحبة الكتاب يعد متدنيًا للغاية إذا ما قيس بالوقت الذي يقضيه الفرد في الدول الصناعية. وتفيد بعض الدراسات أن متوسط قراءة العربي في اليوم لا يزيد على (٧) دقائق، على حين أن المتوسط في العالم الصناعي يزيد على (٣٨) دقيقة. إنشاء مكتبة جيدة في كل مسجد، وتغذيتها بالجديد، وتنظيم الاستعارة منها، يساعد الناس على القراءة. إننا في حقيقة الأمر نحتاج إلى تعاون شامل على مستوى الدعاة والمرشدين وعلى مستوى الأسر والمدارس كي يصبح الجيل الجديد أكثر التصاقًا بالكتاب ومصادر المعرفة من الجيل الحالي.

هـ - تحسين مستوى اهتمام الناس بتربية أبنائهم وتحسين مستوى اهتمامهم بالاطلاع على الأساليب والمعطيات التربوية الجديدة. وأعتقد أنه في ظل تراجع دور المدرسة والمجتمع في التربية، صارت الأسرة تشكل ما يشبه الحصن الأخير الذي ليس بعد مغادرته سوى الضياع التام.

إن على فرسان الكلمة لدينا أن يلفتوا نظر الناس إلى مخاطر التقصير في تربية الأبناء التربية القائمة على العلم الصحيح، وليس على موروث العادات والتقاليد والخبرات. كما أن عليهم أن يقدموا على نحو مستمر المفاهيم والملاحظات التي تدل الناس على الممارسات التربوية الصحيحة.

و - تشهد المجتمعات الإسلامية أحداثًا كثيرة وتغييرات متسارعة في كل المجالات وعلى كل المستويات، فالعلاقات

المضطربة مع الغرب، والهجوم المركَّز والمنسَّق على الإسلام، واحتلال بعض بلاد المسلمين، وقتل المسلمين بالجملة في أماكن متعددة من العالم، بالإضافة إلى الآثار الكثيرة المترتبة على اتساع ظاهرة العولمة، واتساع الانفتاح العالمي على نحو مثير، إلى جانب المشاريع الإصلاحية المطروحة في كلٍّ مكان من العالم الإسلامي... إلخ، كل هذه الأمور - يشكِّل الحديث فيها وحولها شيئًا مهمًّا وملحًّا بالنسبة إلى الجماهير الإسلامية. ومن واجبنا القيام بشرحها على نحو وافٍ، ومساعدة الناس على امتلاك الأسس والأساليب التي ينتفعون بها في التعامل مع تلك القضايا وفي تنظيم ردود أفعالهم تجاهها.

ز - **إذا تأمل الواحد منَّا في معظم أحاديث السمر والمناقشات شبه العلمية التي تدور في معظم مجتمعاتنا،** فسيجد أن بينها قاسمًا مشتركًا هو التفكير من أفق اليأس والإحباط والارتباك في تحديد ما على الناس أن يفعلوه من أجل خروج الأمة من النفق المظلم الذي وجدت نفسها فيه. إذا فكرنا بعمق من أجل العثور على شيء أساسي يحتاج الناس إلى زيادة بصيرتهم فيه، فربما انتهينا إلى أنه الدور الشخصي الذي على كل واحد منهم أن ينهض للقيام به.

إننا نحاول دائمًا أن نصور مشكلات الأمة على أنها نتيجة طبيعية لأخطاء الجيل السابق أو لممارسات معينة، يقوم بها بعض أهل السلطان والنفوذ والجاه أو القيادات العلمية

والشرعية والثقافية. ونتيجة لهذا التشخيص؛ فإن كل العامة وبعض الخاصة، يعتقدون أن تحسين أحوال الأمة كافة وتحسين البيئة التي يعيشون فيها منوط بأولئك الذين سببوا الأزمة، وهم القيادات السياسية والعلمية.

والمحصلة النهائية لكل هذا هي أن الناس لدينا يشعرون بأنه لا حول لهم ولا طول في إصلاح شيء من الخلل العام، بل إن الأمر يتجاوز ذلك إلى الاعتقاد بأنهم غير قادرين على إنجاز أي تقدم ذي معنى على صعيدهم الشخصي وعلى الصعيد العام! ومع اعتقادنا أن اللَّه - جل وعلا - يسأل على مقدار ما يعطي، وأن القيادات تتحمل مسؤولية إصلاحية وتغييرية أكبر بكثير مما يتحمله المسلم العادي؛ إلا أننا مع هذا لا نعتقد أن من الممكن إبراء ذمم السواد الأعظم من المسلمين من مسؤولية سوء الأحوال التي نعاني منها؛ فواقع الأمة نسيج معقَّد، ساهم كل واحد من أبنائها بخيط فيه، لكن سماكة ذلك الخيط تختلف من شخص إلى آخر. كما أننا نعتقد أن هناك دائمًا إمكانية لإضفاء شيء من التحسين على واقعنا مهما ساءت الأحوال. وليس هناك أي مانع حقيقي يحول بين الناس وبين إصلاح نفوسهم وتثقيف عقولهم والارتقاء بعلاقاتهم ورفع سوية إنتاجيتهم.

ومهمة المتحدث أن يولِّد قناعات جديدة لدى الناس بهذه القضايا. والكتب والمحاضرات التي توفر السند الفكري

والثقافي لهذه الرؤية متوفرة بكثرة في هذه الأيام.

ح - يحتاج الناس اليوم إلى أن نساعدهم في شيء يمكن أن نسميه (إدارة الإدراك) ونعني به تصحيح تصوراتهم في قضايا؛ مثل السعادة والشقاء والنجاح والإخفاق؛ حيث تبين أن نصف ما يحقق سعادة الناس يعود إلى معطيات ملموسة ومشاهدة أما النصف الآخر - على الأقل - فيعود إلى طريقة نظرهم للأشياء وطريقة تحديهم لعلاقتهم بها. وإذا تأمَّلت قوله ﷺ: « **عجبًا لأمر المؤمن، كله له خير: إن أصابته سرَّاء شكر فكان خيرًا له. وإن أصابته ضراء صبر فكان خيرًا له؛ وليس ذلك لأحد إلا للمؤمن** » [1] - وجدتَ أنه ليس المهم في الرؤية الإسلامية نوعية ما يصيبنا ونوعية ما نواجهه، وإنما نوعية نظرتنا إليه وعلاقتنا به، فإذا نظرنا إلى ما يفيض اللَّه به من نعمة علينا على أنه اختبار، وأن موقفنا منه هو الحمد والشكر وأداء حقه - كما أمر اللَّه - فإننا نفوز بأمرين: التمتع بالنعمة، وثواب اللَّه - تعالى - على شكرها وانتظار المزيد من نعمائه وفضله. وإذا أصابتنا مصيبة، وقابلناها بالصبر والاحتساب، والرضا، فإننا سنخفف عن أنفسنا الكثير من الكبر والجزع، وسننتظر من اللَّه - تعالى - ثواب الصابرين، فتنقلب المحنة إلى منحة وعطية، أما إذا لم نشكر على السرَّاء، فإنها تنقلب إلى محنة. وإذا لم نصبر على الضراء أزعجتنا المصيبة، وفاتنا

---

(١) أخرجه أحمد ومسلم.

الأجر، فلم نظفر بخير عاجل ولا آجل!

وهناك إلى جانب هذا مفاهيم كثيرة مهمة حول السعادة والقناعة والرضا والتميز الشخصي، وما كان على هذه الشاكلة، إذا شرحت بطريقة صحيحة، تساعد المسلم على تقوية إيمانه وتحسين مزاجه وتصحيح علاقاته مع اللَّه - تعالى - ومع الأشياء من حوله، وعلينا أن نقوم بذلك خدمة لأبناء الأمة.

٣ - الناس محتاجون إلى من يزرع فيهم الأمل والتفاؤل والإيمان بإمكانية التقدم. وقد سبق لنا أن قرأنا تاريخنا الإسلامي قراءة خاطئة، وقدَّمنا ما لدى بعض أعلام السلف من خير عظيم على أنه سمة عامة للأمة في القرون الثلاثة المفضلة، فأدى هذا إلى أن يحتقر أبناء زماننا أنفسهم، ويعتقدون أن بينهم وبين الإسلام بونًا شاسعًا، مما جعلهم يستنبطون في النهاية قناعات عميقة بعدم إمكانية حدوث تقدم حقيقي، وأنه ليس أمام الأمة سوى المزيد من التدهور، حيث أزفت ساعة النهاية!

وقد كان كل ذلك تقديرًا خاطئًا؛ فالصحوة الإسلامية المباركة التي نتفيأ ظلالها اليوم أكدت لكل المتشائمين بأن اللَّه - تعالى - قد يهب للمتأخرين من الخير والفضل والعلم ما قد يكون حَجَبه عن بعض المتقدمين.

في إمكان المحدِّث والداعية والخطيب أن يدل الناس على

الطرق المفتوحة والخيارات المتاحة لحل الأزمات والمشكلات وتحقيق الذات، وتحسين الأوضاع والأحوال؛ وذلك من خلال جعلهم يمسكون برأس الخيط، وجعلهم يتعرفون على نقطة البداية في تحركاتهم. لندلهم على ما عليهم أن يبدؤوا به من أجل تحسين درجة التزامهم ورفع سوية تدينهم، ولنوضح الخطوات التي يجب أن يخطوها على طريق استرداد ثقتهم بأنفسهم وإمكاناتهم. الناس يرتاحون كثيرًا لمن يعلمهم بعض الإجراءات العلمية التي يمكن أن يتبعوها، فلنقم بذلك على قدر الوسع والطاقة.

٤ – آخر ما سأتطرق إليه من الحاجات التي أعتقد أن علينا مساعدة الناس من أجل بلوغها هي التوازن في تصوراتهم ومواقفهم وسلوكاتهم في مختلف شؤون الحياة. لدى الإنسان ميل فطري نحو التطرف، وعلى علمائنا أن يساعدوا إخوانهم على استرداد التوسط والتوازن المفقود.

حين يسود الانغلاق والتقليد والخوف من الجديد، فإن مهمتنا تشجيع الناس على الاجتهاد والانفتاح والحوار... وحين تشيع في الناس الجرأة المبالغ فيها على الاجتهاد، ونشعر بانتشار نوع من الفوضى العلمية، فإن علينا آنذاك أن نؤكد على شروط الاجتهاد وضرورة الانضباط في إصدار الفتوى، ونحرِّج على الذين يسارعون إلى إبداء الآراء دون إنضاج

ملائم. وإذا ساد في الأمة الكسل والتواكل حمَّسنا الناس على العمل واستغلال الفرص وتحسين الأداء. فإذا رأينا أن حسَّهم صار أميل إلى الدنيوية والمادية حفَّزناهم على إطلاق طاقاتهم الروحية وتدعيم الجانب الإيماني لديهم وهكذا...

إن إدراك حاجات الناس الخاصة والعامة، يحتاج إلى رؤية نافذة لشروط العيش في زماننا ورؤية ثاقبة لمتطلبات التدين الحق، ورؤية ثاقبة للطبيعة البشرية ولما يعدُّه الناس أمورًا لا يجوز التنازل عنها.

ومن اللَّه الحول والطول.

* * *

تأثير إضافي



كلما تدنَّت المرتبة الثقافية للمتحدث والمتلقي صار الأسلوب اللغوي السائد وسيلة للتواصل في مستواه الأدنى. وعلى العكس من هذا فإن المزيد من الارتقاء الفكري والمعرفي والمزيد من الفهم للطبيعة البشرية والفهم لسنن اللَّه - تعالى - في الخلق - يعني أن نطلب من النظام اللغوي أن يُحْدِث فيمن نتواصل معهم المزيد من التأثير والمزيد من الإقناع والمزيد من توحيد الأفكار والمشاعر. وبما أن كل متحدث يستهدف دائمًا الحصول على أكبر قدر من استجابة مستمعيه فإن عليه أن يكتسب المزيد من الخبرة في فن استخدام اللغة. ومما يُحْكى في هذا الشأن - على سبيل الرمز - أنه كان هناك شخصان زميلان في عمل، أحدهما ماكر داهية والآخر طيب ساذج، وكانت لهما مشكلة واحدة، هي إدمان التدخين وعدم الصبر عنه ولو لمدة قصيرة. وكان كل واحد منهما مع ذلك يقضي جلَّ يومه في الذكر والدعاء، فكيف يمكن الجمع بين هذا وذاك؟ واتفق الرجلان على عرض هذه المشكلة على رئيسهما في العمل كي يتوصلا إلى حلٍّ لها خلال أسبوع. وحين تقابلا ثانية سأل الرجل الماكر زميله الساذج عن النتيجة،

فأجابه بقوله: مصيبة. قد وجهت لرئيسي سؤالًا: هل أستأذنك بالتدخين أثناء التعبد؟ فغضب وعاقبني؛ لأني لا أعرف معنى الاحترام للعبادة. لكنني - قال الساذج - أراك يا صديقي مسرورًا، فما سر سعادتك؟

هنا ارتسمت ابتسامة ساخرة على شفتي الرجل الماكر، وهو يقول: قد سألت رئيسي قائلًا: هل تأذن لي بالتعبد أثناء التدخين؟ فلم يأذن لي بالتدخين فحسب لكنه شجعني وحيَّاني على حرصي وورعي.

بقطع النظر عن المدلول الشرعي والذوقي لهذه الحكاية فإنها تشير على نحو واضح إلى الانطباعات المتضادة التي يمكن أن يتركها تعبيران مختلفان عن قضية واحدة؛ فسؤال الرجل الساذج أعطى انطباعًا بالاستهانة بالعبادة؛ لأنه عبَّر عن رغبة في التدخين في أثناء القيام بها. على حين أن سؤال الرجل الماكر أعطى انطباعًا بالحرص المطلق على العبادة؛ حيث يريد أن يتعبد حتى وقت شرب الدخان!

ولعلي ألمس في مسألة استخدام اللغة على نحو أكثر تأثيرًا المسائل الآتية:

١ - التحدث بلغة تولِّد انطباعًا لدى المستمع بتحمل المتحدث لبعض ما يمكن أن يترتب على مقترحاته من مسؤوليات.

إن الناس يحبون ألا يظهر المتحدث بمظهر (بياع الكلام)

الذي يقدم للناس الكثير من الأفكار والمقترحات والتوصيات، ويحرص أن ينأى بنفسه عن مساعدتهم في كيفية تنفيذ تلك الأفكار والتوصيات. إذا أشار المتحدث على مستمعيه بشراء بعض الكتب التي تساعدهم على تربية أبنائهم، فإن من المستحسن أن يرشدهم إلى أسماء تلك الكتب وأن يرشدهم إلى أماكن وجودها، وستكون الحال أحسن إذا تعهد لهم بإحضارها، أو بمساعدتهم على إحضارها. وفرق كبير بين هذه الوضعية والوضعية التي ينصح فيها المتحدث الناس أن يحسِّنوا مستوى ثقافتهم التربوية دون أي إرشاد إلى شيء أو إبداء الاستعداد لتقديم المساعدة.

٢ - **بناء الحسِّ المشترك شيء مهم لنجاح المتحدث**؛ إذ من الواضح أن من السهولة أن يشعر المخاطبون بوجود فوارق ذات معنى بينهم وبين مَن يحدثهم، فهو يظهر بمظهر العارف الخبير، وهم يظهرون بمظهر المحتاج إلى الإرشاد والتوجيه. وهذا يترتب عليه اختلاف في الوضعية، وربما المصلحة. وهذا كله يحول دون حدوث استجابة كاملة لمقترحات المتحدث وتقييماته. كما يحول دون التفاعل الكامل مع أحاسيسه ومشاعره. وسوف يزيد المتحدث الطين بلة إذا أكثر من ضمير المتكلم: أنا أقول، أنا أفهم، أنا أعتقد، أنا لا أرضى بهذا، لدي إحساس، عندي فكرة، لا يهمني كذا... إن هذه التعبيرات تعمق الهوة الفكرية والشعورية بين المتحدث وبين الذين يخاطبهم، بل

قد يترك انطباعًا لديهم من خلال التركيز على ذاته بأنه مغرور أو متكبر أو أناني. كذلك لا يُستحب للمتحدث الجيد أن يكثر من ضمير الخطاب: أنتم لا تعرفون هذا، أنتم لم تنتبهوا جيدًا، أنتم في حاجة إلى كذا وكذا. إياكم والغفلة عن الموضوع الفلاني، حاولوا فعل كذا وكذا... إن هذه التعبيرات وأمثالها تترك انطباعًا غير إيجابي لدى المخاطبين من خلال تعميق وجود ذاتين مختلفتين: ذات المتحدث من جهة وذات المخاطبين من جهة أخرى. الصيغ المستحبة التي تجمع وتوحد هي الصيغ التي تعبر عن اندماج المتكلم والمخاطب في إطار أو ذات واحدة، وهي عديدة؛ منها: نستفيد من هذا، علينا مراجعة كذا، نحن نحب أن نفعل كذا، لنحاول دائمًا فهم كذا، أمة الإسلام - والمخاطبون بالطبع جزء منها - في حاجة إلى كذا وكذا، مجتمعاتنا تنتظر منا كذا، نحن يد واحدة في كل أمورنا، لا ينبغي أن يخيفنا الأعداء من خلال الصياح... وهكذا..

المهم في هذا هو الصدق. وهو يقتضي ألا يستخدم المتحدث هذه الصيغ وهو يشعر أن القضية تخص فئة معينة، فيكون استخدام الضمائر الموحّدة لأغراض أسلوبية بعيدة عن الواقع.

إذا كان المتحدث يشير إلى خطأ يقع فيه أفراد من مخاطبيه، فليس من الصدق ولا من الدقة التعبيرية القول:

إننا نفعل كذا وكذا، بل الصواب آنذاك أن يقول: بعض إخواننا، أو بعض منا، أو هناك من يفعل كذا وكذا. وهكذا كان - عليه الصلاة والسلام - فإنه إذا أراد أن يعبِّر عن شيء لا يعجبه يعمم، فيفهم الناس أن الخطأ عام ولا يخصص إلى درجة معرفة أشخاص من وقعوا في الخطأ أو المكروه؛ إنه كان يقول - كما روي عنه -: « **ما بال أقوام يقولون كذا وكذا، ما بال أقوام يفعلون كذا وكذا** »(١).

٣ - كثيرًا ما يكون المخاطبون في حاجة إلى شيء من التفاؤل وشيء من اليقين، ولا سيما إذا كانوا يمرون بمرحلة إحباط، كما هو حالة أمة الإسلام اليوم، وسيكون من المناسب أن نتحدث بقوة ووضوح حتى نحصل على الاستجابة التي نريدها. لا شك أنني لا أدعو إلى الإسراف في استخدام الكلمات والعبارات الحالمة، وتلك التي تمنح الناس آمالًا لا أساس لها، لكن هذا لا يعني أن نستخدم التعبيرات التي تزيد في نسبة الشكوك لدى الناس، وتدفعهم نحو القنوط والتكاسل والسلبية. تصور معي متحدثًا أراد أن يحث الناس على مساعدة أولادهم على إكمال الدراسة الجامعية، فقال: نحن في زمان يشتد فيه التنافس على الوظائف؛ حيث تنتشر البطالة على نحو كبير ولا سيما حملة الشهادات، لكن سيظل ما يتاح

---

(١) أخرجه مسلم.

لخريجي الجامعة من الفرص أفضل مما يتاح لسواهم. هذا الكلام صحيح إلى حدٍّ بعيد، لكنه يحمل رسالة رخوة ومشوشة، وربما فهم بعض السامعين أن البطالة بين غير المتعلمين أقل؛ ولذا فإن تعليم الأولاد في أي مرحلة لا يبشر بالخير، وهذا ما يعتقده، ويتصرف على أساسه كثير من الآباء والأولاد في الكثير من الدول الإسلامية اليوم!

وسيكون الانطباع الذي يتركه المتحدث أكثر إيجابية لو قال: تعلمون أيها الإخوان أن اشتداد المنافسة على الوظائف والأعمال، يجعلنا نبذل كل ما في وسعنا لينال أبناؤنا أعلى الشهادات وفي كل التخصصات؛ فالمنافسة تضعف في المستويات العليا، وتشتد في المستويات الدنيا. والشاب الجيد المتميز يجد - بإذن الله - الفرصة الملائمة في كل الأحوال. هذا الكلام صحيح، فالمنافسة بين حملة (الدكتوراه) على الوظائف أقل من المنافسة بين حملة الإجازات الجامعية. لا ينبغي أن نقول لمريض: تناول هذا الدواء فربما انتفعت به؛ لأن الإرشاد بهذه الطريقة يجعله يشك في فاعلية الدواء، ولكن لنقل له: تناول هذا الدواء وواظب عليه بدقة، وستجد - بإذن الله - فيه الشفاء والعافية. إذا كان لدينا حالة صعبة على الصعيد التعليمي أو الصحي أو الأخلاقي أو السياسي... فلا ينبغي أن نستخدم العبارات التي تجعل الناس ينفضون أيديهم من محاولة الإصلاح؛ لأن ذلك ليس

في مصلحة أحد وهذا ما نغفله - مع الأسف - في كثير من الأحيان، وطالما سمعنا من يقول: « نحن في تدهور مستمر، ولا أمل في شيء ». ومن يقول: « كل الطرق أمامنا مسدودة، وعلى كل واحد منا أن يفكر في مصيره الشخصي »، ومن يقول: « كل محاولات الإصلاح باءت بالفشل، ولا ندري كيف ستكون النهاية؟ »... إلخ. وهذه التعبيرات غير صحيحة؛ حيث ستظل دائمًا وأبدًا لدينا إمكانات لإدخال تحسينات من نوع ما على واقعنا وأوضاعنا الخاصة والعامة. وقوله ﷺ: « **لو قامت الساعة على أحدكم وفي يده فسيلة ليغرسها** » دليل واضح على أن على المسلم أن يفعل شيئًا ما مهما كان الوضع صعبًا.

وإذا فرضنا جدلًا صحة تلك التعبيرات، فليس من الحكمة استخدامها؛ لأن هذا يعني تدمير معنويات الناس وزيادة درجة تأزمهم. وسيكون الأمر مختلفًا لو قلنا: « نحن في حاجة إلى المزيد من الشجاعة والصبر في مواجهة الظروف الجديدة ». أو قلنا: « ربما كان علينا أن نخفض من درجة آمالنا بنجاح المسعى الفلاني »... وهكذا.

٤ - شيء جيد ألا نضع الناس في موقف اتهام، وألا نجعلهم ينظرون إلى أنفسهم نظرة شك وريبة، أو نجعلهم في وضعية من عليه أن يدخل امتحانًا، وينجح فيه... هذا يشكل مزعجًا إضافيًا للمستمعين، ولا يحفزهم على العمل والإصلاح. هناك من

يقول للناس: إن كنتم صادقين في إيمانكم، فلا تتخلفوا عن صلاة الفجر، ومن يقول: إذا كنتم فعلًا ملتزمين فلا تتركوا الشيطان يتلاعب بكم في القضية الفلانية... وهكذا. الأَوْلَى من ذلك أن نقول: إن إيماننا بعظيم ثواب اللَّه - تعالى - على صلاة الجماعة، يجعلنا نعزم على ألا نتخلف عنها. وإن علمنا بعداوة الشيطان يجعلنا حذرين من أن يغوينا في المسألة الفلانية. إن التكلم بهذا الأسلوب يوصل المعاني التي نرغب في إيصالها، ويحفز الناس على العمل، ولا يسبب لهم أي مضايقة.

٥ - يستمتع الناس عادة بسماع العبارات التي تشتمل على شيء من التضاد والمقابلة، ويرون في صياغتها درجة من التفوق اللغوي، مما يجعلها أقدر على إحداث الإقناع بمضامينها من غيرها. ويبدو أن التضاد في الكلام يجعل من كل جزء من أجزاء الجملة دليلًا على وثاقة الجزء الآخر، كما يجعل تذكر الجملة بأكملها أمرًا ميسورًا. ولنتأمل في الجمل الآتية لنرَ صدق ذلك:

١ - لا تقل: ماذا يقدم إليك وطنك. قل: ماذا تقدم أنت لوطنك.

٢ - علينا ألا نتفاوض من منطلق الخوف. كما علينا ألا نخاف من التفاوض.

٣ - قليل دائم خير من كثير منقطع.

٤ - إذا كان الكلام من فضة، فإن السكوت من ذهب.

٥ - عدو عاقل خير من صديق جاهل.

٦ - قليل من الحكمة مع قليل من العلم خير من كثير من العلم مع قليل من الحكمة.

إن التضاد يشتمل على شيء من التكرار لأجزاء مهمة في الجملة، وهذا ما يزيد في الإقناع.

المتحدث الجيد يبذل شيئًا من الجهد لكي يصوغ بعض عباراته على هذا النحو، ويمكن أن يركز عليها في الشرح ليجعل منها أشبه بشعارات ترددها الجماهير هنا وهناك.

٦ - يتبع المتحدثون المهرة مع بعض القضايا أسلوب التصنيف في بناء تصورات الناس حول المسألة التي يثيرونها. فحين تجعل شيئًا من صنف شيء آخر فإن من السهل أن تلحق به كل الخصائص والمعاني والإجراءات الثابتة للشيء الذي صنَّفه معه. حين نقول: إن الجهل مثل البرد، نكون قد هيأنا الأذهان لأن تتقبل كل الأوصاف والمعاني التي نسبت للبرد. وإذا علمنا أن العامة تقول: إن البرد سبب كل علة، فهذا يعني أن من السهل أن نُفهم الناس أن الجهل سبب كل علة. هو سبب لسوء العلاقة مع اللَّه - تعالى - وسبب لسوء العلاقة مع الناس، وسبب للإخفاق في التربية والتنمية... وإذا قلنا: إن التربية الأسرية تشكل الحصن الأخير في زماننا هذا

أمكننا أن نقول: إن عدم قيامنا بدورنا التربوي على النحو الصحيح يشبه وضعية الذي يزهد في آخر حصن يحتمي به من بطش العدو. وعاقبة من يفعل ذلك لا تختلف عن عاقبة الذي يترك باب حصنه الأخير مفتوحًا، أو يخرج منه طائعًا، أو لا يجهزه بما يكفي من المؤونة والعتاد والسلاح. إنها عاقبة واحدة للجميع، وهي لا تعدو أن تكون الهزيمة التي لا أمل في نصر بعدها!

إن (چورج بوش) قد قام بتصنيف (صدام حسين) في زمرة هتلر حتى يجعل شعبه ينظر إليه النظرة نفسها التي ينظرها الأوربيون إلى زعيم النازية؛ وقد نال موافقة أكثر من (٨٠٪) من الشعب الأمريكي على خوض الحرب ضده. وخلال خمسة أشهر استخدم هذا التصنيف في حدود ألف مرة في الصحافة المقروءة.

إن (چورج بوش) كان يرمي من وراء حملته الإعلامية إلى تأسيس قناعة بأن تصرفات الرجلين واحدة؛ فكل منهما غزا بلاد غيره، وكل منهما استخدم أسلحة إبادة جماعية، وبالتالي فإن سبيل المواجهة يجب أن تكون واحدة، وهي القوة وليس التفاوض أو (الدبلوماسية)؛ فكما هزم هتلر عن طريق القوة فيجب أيضًا أن يزال صدام عن طريق القوة. وقد تم ذلك.

وكنت قد قرأت لأحد الكتاب الروس تصنيفًا لكثير من رجال الأعمال في بلده، قال فيه: « إنهم يترعرعون في المال الحرام، كما تترعرع الجرذان في مياه المجاري »، إن لهذا التصنيف دلالة قوية على تفكك النظام الإداري وانتشار الفساد المالي كما أنه يدل على طبيعة الثروات التي تتشكل، إنها جُمِعتْ من وسط يشبه المياه المنتنة التي تتغذى منها الجرذان. وإن مكافحة أولئك الأثرياء يجب أن تتم بنفس الطريقة التي تتم بها مكافحة الجرذان!

التصنيف ذو تأثير بالغ في نقل الصورة وفي إحداث قناعات قوية لدى السامعين، لكنه يحتاج إلى أمرين أساسيين؛ هما: الخيال الخصب والثقافة الواضحة. والمطلوب من المتحدث الناجح أن يمرِّن نفسه على صياغة التصنيفات الواضحة واقتباس ما يمكن اقتباسه وتطور ما يمكن تطويره من ذلك، حتى يستفيد من هذه الخاصية الأسلوبية في إيصال رسالته.

٧ - تتمتع الجمل والتعبيرات التي تشتمل على العدد (٣) بجاذبية خاصة واهتمام استثنائي من الناس. ونحن لا نعرف على نحو جيد الأسباب النفسية الكامنة خلف ذلك، هل العقل البشري يستأنس بهذا الرقم من خلال وجود ثوابت وجودية عامة وكبرى؛ حيث إن هناك دائمًا طرفين ووسطًا، وحيث هناك ماضٍ وحاضر ومستقبل... أو لأن هذا الرقم يشكل في عبئه على الذاكرة ووفائه بالغرض شيئًا ينظر إليه

على أنه ليس بالقليل ولا بالكثير أم أن هناك أسبابًا أخرى؟

إذا كنا لا نعرف أسباب جاذبية هذا الرقم فإننا نعرف الكثير من الشواهد التي تدل على خصوصيته، فالقرآن الكريم في أول سوره أشار إلى ثلاثة: المنعَم عليهم، والمغضوب عليهم، والضالين. وافتتحت سورة البقرة بذِكر الذين يؤمنون بالغيب ثم الذين كفروا ثم المنافقين. وهناك السابقون وأصحاب اليمين وأصحاب الشمال وهنا وهناك... ويمكن القول: إن الرقم (٣) هو أكثر الأرقام استخدامًا في السنة النبوية؛ حيث إن هناك عشرات الأحاديث التي استخدم فيها هذا الرقم؛ منها: « **ثلاث جَدُّهُنَّ جد وهَزْلُهُنَّ جد...** »، « **ثلاث حق على كل مسلم...** »، « **ثلاث دعوات لا ترد...** »، « **ثلاث لم تزل في أمتي ...** »، « **ثلاث من أخلاق النبوة...** »، « **ثلاث من كن فيه وجد حلاوة الإيمان...** »، « **ثلاثة في ضمان الله تعالى...** »[1] وغيرها كثير كثير. وقد كان من شأنه ﷺ أن يعيد الكلمة ثلاثًا حتى تحفظ وتفهم عنه. إذا استطاع المتحدث أن يهيئ عددًا كبيرًا من التعبيرات التي تشتمل على هذا الرقم ليستخدم منها ما هو ملائم لموضوعه، فإنه يكون قد حصل على عنصر إضافي يساعده في إيصال رسالته وكسب قناعات الناس.

---

(١) أورد هذه الأحاديث الشيخ الألباني في « صحيح الجامع الصغير وزيادته ».

٨ - مما يساعد الناس على استيعاب ما نحدثهم عنه أن نظم حديثنا على نحو جيد. وقد أشرت من قبل إلى شيء من ذلك، أضيف هنا بعض اللمسات الخفيفة. **وأتصور أن هناك ثلاثة أمور تنظيمية يمكن ذكرها هنا:**

١ - شيء جميل أن نوجز للناس منذ البداية المحاور الأساسية التي سيدور حولها الحديث الذي سنقدمه إليهم. إن الافتتاح بمثل هذا الموجز يعطي انطباعًا للناس باهتمام المتحدث؛ حيث إنه قد نظَّم حديثه وحضَّره، وهو يعرف بالضبط عن أي شيء سيتحدث إليهم. ثم إن تقديم موجز يجعل ارتباط الناس بالمحدث أقوى؛ حيث إن ذلك يساعدهم على توقع ما سيقدم إليهم، ويساعدهم على الاستعداد له، وربما تحضير بعض الأسئلة المتعلقة به.

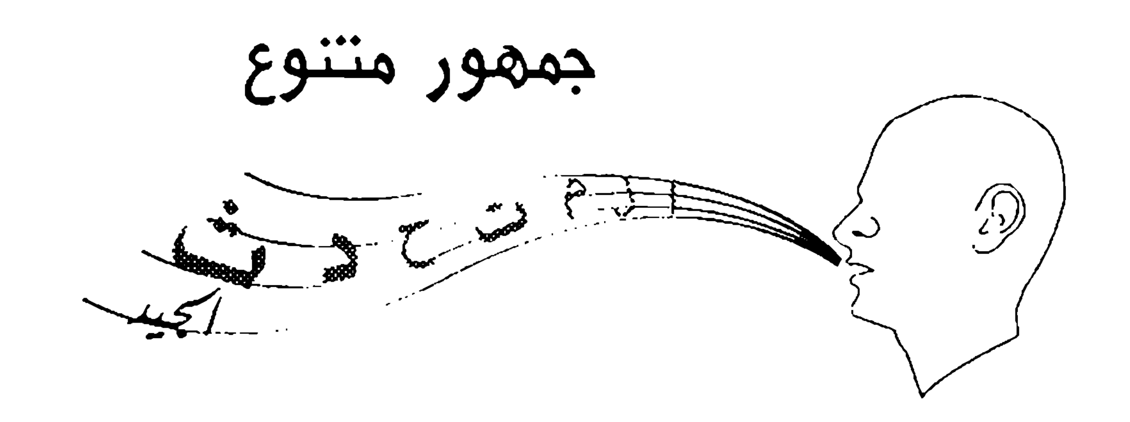
٢ - اشرح تلك العناصر التي أوجزتها على مقتضى الموجز، وأعط كل عنصر من الشرح والتوضيح ما يتناسب مع أهميته. وإذا كان لديك أرقام وإحصاءات تخدم ذلك الشرح، فاندب من يوزعها على المستمعين قبل المحاضرة، وإذا كان عدد الحاضرين ليس كبيرًا جدًّا، فيمكن طباعة العناصر الأساسية للمحاضرة وتوزيعها عليهم.

٣ - تذكير المتحدث السامعين بين الفينة والفينة بأهم ما قاله لهم. ولهذا قيمة كبرى في تركيز الموضوع في أذهانهم، كما أنه يمنح فرصة جديدة لمن سها أو شرد

عن متابعة المتحدث أن يتدارك ما فاته. وهذا أيضًا يجعل السامعين يشعرون باهتمام المتحدث بإفادتهم. المهم ألا يطول التذكير، فيتحول إلى محاضرة ثانية، ويحتاج إلى اختصار.

* * *

جمهور متنوع



لا ريب أن هناك قواعد وآدابًا عامة يجب توفرها في كل خطاب، وهذا ما حاولنا توضيحه خلال كل ما ذكرناه من قبل في هذا الكتاب، لكن إلى جانب هذا هناك ظروف خاصة، يُطْلَب فيها من المتحدث استخدام أسلوب معيَّن بسبب نوعية الناس الذين يوجِّه خطابه إليهم. فقد يكون جمهور إحدى المحاضرات ممن تكونت لديهم عن المحاضر أفكار سلبية ومغلوطة. وقد يكون جمهورًا غير مهتم لما سيقوله المتحدث، كما أنه قد يكون جمهورًا من المحبين والمعجبين... وسيكون من اللائق إدراك ذلك والتعامل معه على نحو يساعد على توفير أفضل تواصل ممكن، وتوفير أفضل الأسباب المساعدة على توصيل رسالة المتحدث. **وهذا تفصيل موجز في هذا الشأن:**

١ - الجمهور غير المهتم:

قد تسوق الأقدار أحدنا ليتحدث إلى أناس لا يشعرون بأهمية ما سيقوله لهم، فهذا محاضر وجد نفسه ينظِّر في مسألة اجتماعية معقدة في أحد المصانع، وهذا خطيب طُلب منه أن يتحدث عن قضية سياسية، لا يرى الجمهور

أي فائدة من معالجتها؛ لأنه يعرف مقدمًا ما سيقوله المحاضر. وهذا مدرس لغة عربية دخل إلى أحد الفصول الدراسية ليسد الفراغ الذي تركه زميله مدرس الرياضيات، فأخذ الطلاب في التشويش؛ لأنهم يريدون الاستمتاع بوقت غياب معلمهم، وهكذا...

كيف يتصرف المتحدث في هذه الأحوال؟

- هذا الجمهور أولًا يحتاج إلى تنشيط وتفعيل من خلال الاندماج معه روحيًّا وذلك من خلال لفت انتباهه وإثارة اهتمامه. وسوف يستطيع المتحدث ذلك إذا ساق طرفة جعلتهم يضحكون من قلوبهم. وينبغي أن تكون هذه الطرفة على صلةٍ ما بالموضوع الذي يتحدث فيه.

إن الطرفة توحد مشاعر السامعين مع مشاعر المتحدث، وتضع من يتلقاها ويسمعها في موضع الممنون والمدين لمن قدمها. كما أن السامعين يتولد لديهم انطباع فحواه: إذا لم يكن الموضوع ذا قيمة فإن المتحدث رجل ظريف، يمكن أن تحصل منه على شيء مفرح وممتع، إذا لم تحصل على شيء نافع.

وقد يثير اهتمام الجمهور عن طريق سرد قصة غريبة تتعلق بالموضوع، أو طرح تساؤل قوي يهز أعماق السامعين. ومن السهل أن يربط بين تساؤله وموضوعه إذا كان السؤال

عامًّا. إذا كان مثلًا يتحدث عن موضوع تربوي أو أخلاقي أو تعليمي... فإن في إمكانه أن يقول: مَن منكم يستطيع أن يقول لنا: لماذا بقينا قرونًا نقود العالم، ثم أصبحنا على ما ترون في مؤخرة الركب؟ أو يقول: هل تعتقدون أن في إمكاننا بوصفنا أفرادًا أن نعالج الموضوع الفلاني؟ إن هذا السؤال يقسم الجمهور إلى قسمين، وهذا من شأنه إثارة الحماسة والاهتمام.

- هذا الجمهور لن يتابع المتحدث إلى آخر كلامه ما لم تتولد لديه القناعة بأن الكلام الذي يسمعه ذو تأثير في وضعه. وهذا يعني أن على المتحدث أن يجعل المستمع يكتشف المشكلة التي يعالجها من خلال كلامه. والحقيقة أن أي خطبة أو محاضرة عامة هي في جوهرها عبارة عن تسليط الضوء على قضية أو إيجاد علاج لمشكلة؛ لكننا أحيانًا لا نملك ما يكفي من الدراية والخبرة لجعل الناس يشعرون بأن المشكلة التي نتحدث عنها هي مشكلتهم على نحو من الأنحاء أو مستوى من المستويات.

إن النظر المتعمق المدرك لارتباط الأحوال والأوضاع يدلنا على أنه ليس هناك شيء لا يهم، ليس هناك شيء لا نحتاج إلى معرفته؛ ولا سيما ما يطرح في وسائل الإعلام، وما يتناول عبر الكتب والمحاضرات. وجزء من براعة المتحدث يظهر في جعل مستمعيه يشعرون بذلك.

إن المجالات الأخلاقية والسياسية والتربوية والاجتماعية والاقتصادية كلها مترابطة. وإن كل المسائل التي تعالج في إطارها تهم كل الناس على درجات متفاوتة. وينبغي أن يكون أهم ما يفكر فيه المتحدث أمام جمهوره غير المهتم هو المدخل وأسلوب الطرح الذي يساعده على جعل هؤلاء يشعرون بأنهم يعانون من مشكلة حقيقية، وأن ما سيسمعونه سوف يساعدهم على التغلب على تلك المشكلة.

- يستطيع المتحدث إقناع جمهوره بأن ما سيقوله مهم له من خلال سوق الإحصاءات ومن خلال سوق شهادات وأقوالٍ لعلماء متخصصين وخبراء ذوي مكانة؛ إذا كان الموضوع يتعلق بمعاش الناس أو حاجاتهم الدنيوية، أما إذا كان الموضوع يتعلق بمسائل فكرية وعقدية فإن على المتحدث أن يأتي بالآيات والأحاديث وأقوال أهل العلم التي تدل على أهمية القضية للمستمع، وأن يحاول كذلك ربط تلك القضايا بالمشكلات اليومية المحسوسة التي يعاني منها السامعون، وعلى سبيل المثال فإن من السهل الربط بين ضعف المراقبة للَّه - تعالى - وضعف الخوف منه، وبين الغش والخيانة والرشوة والظلم والسرقة. كما أن من السهل الربط بين ضعف التيار الروحي واتساع التيار الشهواني الذي يهبط بالإنسان إلى مستوى البهيمة، والذي يُشيع في الناس جرائم الاختطاف والاغتصاب والقتل. ومن السهل الربط بين سوء التربية

الأسرية وسوء التعليم الذي يقدم في المدارس وبين البطالة، وما يترتب عليها من مشكلات مدمرة.

قضية الربط هذه مهمة جدًّا في تحويل موقف الجمهور وجعله أكثر إيجابية وأكثر تجاوبًا.

٢ - الجمهور المعارض:

في زمان كثرت فيه المذاهب، وزادت فيه مساحة الحرية الشخصية صار من المألوف جدًّا أن يجد المرء نفسه متحدثًا أمام جمهور لا يتبنى فلسفته أو نهجه أو ديانته أو مذهبه أو لا يشاركه في رؤيته السياسية والحزبية. وقد يجد المرء نفسه متحدثًا أمام جمهور يشك في مصداقيته، أو لا يثق به، أو بينه وبينه حاجز نفسي بسبب تاريخ عدائي. وفي هذه الحالة فإن من الملائم واللائق بالمتحدث أن يتصرف على النحو الآتي:

- نحن في العادة لا نرتاح لمن يعارضنا، وكثيرًا ما نشعر بضيق، يصل إلى حد الكراهية إذا اضطررنا إلى محادثة أناس لا نشعر بقواسم مشتركة تجمعنا بهم. وهذا يعني أن على من سيقف أمام جمهور معارض أن يتخلص أولًا من المشاعر السلبية تجاه أولئك الذين يستمعون إليه؛ وذلك عن طريق تذكر الروابط التي تجمعه بهم، وعن طريق تذكر شيء مهم، وهو أن إنجازه سوف يكون ظاهرًا وحقيقيًّا إذا نجح في تغيير رأي ذلك الجمهور، وجعله يتبنى الطروحات التي

يطرحها. وعليه أيضًا أن يتذكر أن التخلص من المشاعر السلبية سوف يساعده على التركيز والطلاقة. على حين أن اضطرابه النفسي سوف يجعله يظهر أمام مستمعيه في مظهر المرتبك والخائف أو المتعجرف والمتكبر. إن الجمهور المعارض حقل دعوي خصب، فلنصدق الله - تعالى - في مخاطبته، ولننتظر منه المعونه والتأييد.

- من المحتمل ألا ينصت الجمهور في البداية وأن يجعل من التشويش وسيلة لإرباك المحاضر والضغط عليه، لكن هذا لا يدوم - في العادة - إلا دقائق إذا أحسن المحاضر التصرف، ولم يعر حديث السامعين بعضهم مع بعض، أو ما يحدثونه من جلبة وإزعاج أي اهتمام. ليتحدث وكأن شيئًا من ذلك ليس موجودًا. وإذا استطاع المحاضر أن يبدأ محاضرته بقصة قصيرة جدًّا ذات إيحاء خاص فإن ذلك سوف يساعد كثيرًا على إيجاد نوع من الانضباط الذاتي لدى الحاضرين.

السرد القصصي له تأثير غير قليل في إشغال الناس مدة من الزمان حتى يعرفوا آخر الحكاية. بعض المتحدثين يحكي للناس قصة ترتيب لقائه بهم، وبعضهم يتحدث عن شيء جرى معه وهو قادم في الطريق، له صلة بموضوع المحاضرة. وبعضهم يحكي مجادلة أو محاورة تمت بينه وبين شخص آخر حول موضوع المحاضرة أو حول وضع من الأوضاع التي تقلق الجمهور... كل هذا ذو تأثير جيد بشرط أن يكون قصيرًا.

- ما دام المرء يتحدث أمام جمهور معارض، وما دام يرجو أن تمضي محاضرته أو خطبته إلى نهايتها، فإن عليه ألا يجهز عليها من خلال التحدث عن الفوارق والخلافات التي تجعله في وادٍ، وتجعل جمهوره في وادٍ آخر. ليبدأ المتحدث بذكر القواسم المشتركة، وبذكر الأصول الجامعة، والتي قد تكون عقدية أو إنسانية أو أخلاقية أو وطنية أو مصلحية؛ حيث إن الناس إذا اطمأنوا إلى الاتفاق مع المتحدث في كل أو معظم الأصول الكبرى، لم ينزعجوا إذا وجدوا أنفسهم مختلفين معه في بعض المسائل الكبيرة أو بعض الأفكار والمفاهيم الجزئية. بل إن الأمر قد يتجاوز ذلك إلى أن يحدث في عقولهم نوع من التغيير، فيفسرون القضايا الجزئية المتنازع عليها في ضوء الأصول التي يتكلم عنها الخطيب أو المحاضر، وبذلك يكون قد حصل على شيء كبير مما يريد.

- سيكون من المفيد دائمًا أن يتجنب المتحدث الهجوم المباشر على من يختلف معهم؛ ليس من الصواب أن يقول لهم: إنكم على خطأ في كذا وكذا، أو يقول لهم: إن زعيمكم فلان يخالفني أو أخالفه في كذا وكذا، أو يقول: إن الفكرة الفلانية التي تؤمنون بها فكرة مدمرة... إلخ.

لا شك أن الناس يجب أن يفهموا في آخر الأمر ما ينبغي أن يفهموه، وأن تصل إليهم الرسالة كاملة، لكن ذلك يجب

أن يتم عن طريق إيضاح الحق والصواب والبرهنة عليه أكثر من مهاجمة الباطل أو الخطأ. إذا حدثنا الناس عن الباطل الذي هم عليه فربما ينشغلون عما نقوله لهم بتجهيز ردود عليه. وإذا حدثناهم عما نؤمن به، فإن ذلك كثيرًا ما يدفعهم إلى المقارنة بين ما يرونه ويعتقدونه وبين ما يسمعونه. وتلك المقارنة مفيدة جدًّا في تغيير القناعات. التجريح مرفوض ليس من أجل حيلولته دون تفاعل الناس واستفادتهم من المحاضر فحسب، وإنما من أجل أنه أسلوب غير صحيح أخلاقيًّا وذوقيًّا، وغير مقبول في المعيار العقلاني.

- الصدق في الطرح والأمانة في النقل والدقة في الاستشهاد أمور أساسية جدًّا لمن يتحدث أمام جمهور معارض؛ إن الجمهور المعارض متشكك ابتداءً في أن يكون محدثه على حق وعلى صواب، وأن يكون منطلقًا من منهجية صحيحة؛ وهو لهذا يتوقع دائمًا أن يسمع الأدلة الواهية والاستشهادات الضعيفة والأقوال غير المعتمدة. وبعض ذلك الجمهور - على الأقل - يتربص بالمتحدث الدوائر، ويتلمظ في انتظار أن يقع منه خطأ مكشوف حتى ينقض عليه. وكثيرًا ما انتهت بعض المحاضرات إلى فوضى وجدال عريض نتيجة استشهاد المحاضر بحديث موضوع أو بسبب نسبته قولًا أو دليلًا لغير صاحبه، أو بسبب طرحه لأفكار تخالف الإجماع أو تخالف منطوق آية كريمة. ومن المهم في هذا السياق أن يبتعد المتحدث عن ذكر

أقوال ليس عليها أدلة أو براهين، أو لا يستطيع شرحها إذا طلب منه جمهوره القيام بذلك، وأن يجَهِّز على نحو جيد المراجع والمصادر التي استقى منها معلوماته؛ حيث إن هناك احتمالًا كبيرًا لأن يُسأل عن ذلك.

- شيء جميل أن يتمكن المحاضر من الاستشهاد بأقوال خبراء يثق بهم الجمهور؛ لأن ذلك يشكل شيئًا لا يستهان به في مد جسور التواصل بين الطرفين، كما أنه قد يجعل الجمهور ينقسم على نفسه. وهذا يخفف من ضغط المعارضة الذي ينبع من وحدة رأي المستمعين.

إن لدى كل فئة سياسية أو دعوية أو مذهبية علماء ورؤساء وأشخاصًا موثوقين تلقى أقوالهم بالتسليم والرضا، بل إن كثيرًا من الجماهير لا يملكون منهجًا يجتمعون عليه سوى أشخاص وأقوال رموزهم وقياداتهم؛ والمهم في هذا الإطار ألا نستشهد بأقوال أشخاص ينتمون إلى تيار ذلك الجمهور، لكن ينظر إليهم على أنهم متطرفون أو متقدمون على صفوفهم أكثر مما ينبغي. في كل الأحوال لا يصح أن يكون الاستشهاد بقول أي كان إلا عن قناعة تامة بصوابه وموافقته للحق.

- العدل مطلوب في كل الأوقات وفي كل المواقف، وهو مع الخصوم والمعارضين أكثر إلحاحًا؛ لأن الإنسان قد

يندفع إلى الاعتداد بآرائه أو آراء جماعته على نحو مبالَغ فيه من غير انتباه لذلك. كما أنه قد يندفع إلى التقليل من شأن الآخرين والتقليل من شأن آرائهم. في مجال الآراء والأفكار والمقترحات مدى متسع جدًّا للاختلاف والاجتهاد والتباين. والنظرة إليها تتم من أفق الخصوصية الثقافية؛ ولهذا فليس من السهل دائمًا أن نحكم لرأي أو مقترح بالتفوق على غيره، وهذا يدعونا إلى التواضع والإنصاف. ولو أننا تأملنا في واقعنا التاريخي وفي واقعنا المعيشي لوجدنا أن الظلم والبغي وضعف الإنصاف، كانت دائمًا تشكل عوامل أساسية للإخفاق في اللقاءات التشاورية والتنسيقية والإخفاق في المفاوضات الفكرية والدعوية بين المجموعات المتنوعة؛ ولهذا فإن علينا أن نتحسس دائمًا العدل، وأن نتحلى بروح التسامح إلى جانب امتلاك سعة الأفق وامتداد الرؤية.

- المتحدث الجيد يتجنب (المبالغة)، ويعرف أن حاجته إلى ذلك أمام جمهور معارض أشد. إن المبالغة لا تبتعد كثيرًا - على المستوى الموضوعي - عن الكذب. وإن السامعين المخالفين للمتحدث يملكون حساسية نحو (المبالغة) أشد مما يملكه الجمهور المحايد أو الموالي والموافق، بل إن الجمهور المعارض يكون أميل إلى اتهام المتحدث بالتزيد ولو لم يكن كذلك في واقع الأمر. ويندفع بعض المتحدثين إلى (المبالغة)

ليتخذ منها داعمًا إضافيًا لآرائه أمام جمهور معارض، كما يفعل الذي يحلف الأيمان حين يخاف من عدم تصديق الناس له. وهذا في الحقيقة يزيد موقفه ضعفًا، ويفتح عليه أبوابًا للاحتجاج والنقد.

- سيحقق المتحدث أمام جمهور معارض تقدمًا نوعيًا إذا استطاع أن يوجه لأفكاره أو أفكار الجماعة أو الفئة التي ينتمي إليها بعض النقد، أو استطاع استخدام بعض العبارات غير الجازمة في التعبير عن أفكاره؛ مثل: أظن ذلك، أزعم ذلك، في تقديري الشخصي، من وجهة نظري الخاصة... إن هذه التعبيرات تعزز مصداقية المتحدث لدى جمهوره سواء أكان معارضًا أو غير معارض، كما أنها تفتح حقولًا للقاء والتفاهم والتحاور. أضف إلى هذا أن النقد الذاتي والتعبيرات ذات الدلالة المرنة والرخوة تخفف من حدة معارضة الجمهور ومن حدة اعتزازه بآرائه وتوجهاته.

إن في الناس شهامة خفية وعميقة، تدفعهم إلى أن يقابلوا معروفًا بمعروف والخطوة الإيجابية بخطوة مثلها.

٣ - الجمهور المؤيد:

حين يقف زعيم جماعة أو شيخ قبيلة يتحدث فإنه يتحدث أمام جمهور حميم وقريب، لا ينتظر منه الأدلة والبراهين وتأسيس قناعات جديدة؛ لأنه تجاوز تلك المرحلة؛ حيث صار

في حالة من الاندماج الفكري والروحي مع المتحدث. هذه الوضعية تفرض على المتحدث نوعًا متميزًا من السلوك الكلامي والفكري والعاطفي، ألخصه في الآتي:

- على المتحدث أمام جمهوره أن يواجه تحديًا ليس بالقليل هو (تحدي الرخاء) حيث إنه بدافع الاتكاء على ثقة الناس بما يقول قد يقع في مصيدة (الابتذال) فلا يتعب في تحضير المادة التي سيقدمها، وقد يسوق الشواهد دون التأكد من صحتها ودقتها، وقد يأتي بالقصص والحكايات الغريبة. ومع أن روح الدعابة مطلوبة في كل خطاب إلا أن المتحدث أمام جمهوره معرَّض لأن يُفرط في ذلك. إنه يتصرف تصرف المطمئن إلى حصول الموافقة، والآمن من النقد والعتاب. ولو أن كل واحد منا قلب صفحات ذاكرته لعثر على العديد مما يؤيد ما نقول.

- حين يتحدث المرء أمام جمهور متعاطف معه فإنه يذوق طعم الأُلفة والمودة والتشجيع، وهذا يغريه بالسعي إلى الحصول على المزيد منه. وكثيرًا ما يتم ذلك عن طريقين ممقوتين: مديح الذات، والتشهير بالخصوم.

إن كل الذين يربطهم انتماء ضعيف يُظهرون رغبة عميقة في المحافظة على ذلك الانتماء وتقويته، ولا يجدون موردًا لذلك أفضل من ذكر المناقب التي يتميزون بها، وذكر مناقب

قياداتهم وذكر الإنجازات التاريخية التي حققوها... ولا يظهر كل ذلك في أفضل وأوضح صورة إلا إذا عرَّجوا على ذكر مثالب الخصوم والمنافسين ومساوئهم.

إن كثيرًا من المتحدثين - مع الأسف - يغفلون عن هذا، فينمُّون لدى جمهورهم روح التعصب، ويؤججون نار التنافس من خلال ما أشرنا إليه. إن المفكرين العظام مثل الأطباء العظام؛ فكما يشتغل هؤلاء على إعادة التوازن للبدن، يشتغل أولئك على إعادة التوازن للفرد والجماعة والمجتمع. والتعصب الذي يصل إلى درجة: (إما معنا وإما علينا) يعد من أسوأ ما يمكن أن يدمر التوازن المطلوب.

- بما أن الجمهور جمهورك، فقد يكون من أفضل ما يمكن أن تقدمه له هو أن تشعل حماسه للعمل، وتزيد في تمحوره حول المبادئ الأساسية التي تؤمن ويؤمن بها. وهذا ما نجده في خطب النبي ﷺ وفي خطب كثير من قادة الأمة، بل قادة كل الأمم؛ حيث إن الاتفاق على الأصول والهموم والمنطلقات بين المتحدث وسامعيه - يدفع باتجاه الكلام عن العمل والتطبيق والخوض في بعض التفاصيل.

إن إشعال حماسة الجمهور يتم عن طريق اشتعال حماسة المتحدث للأفكار والمفاهيم والخطط التي يقدمها. ويتجلى ذلك الحماس في ذكر البشائر بالفوز وذكر قصص النجاح

التي تم تحقيقها والعقبات التي تم التغلب عليها، كما يتجلى ذلك باستعراض الإمكانات المتوفرة وبالقدرة الفائقة على الثبات والتضحية والعطاء. ويأتي استخدام ضمير جماعة المتكلم (نحن) و (نا) ليؤكد اندماج المتحدث مع جمهوره إلى جانب انعقاد العزم على المضي معًا إلى آخر الطريق.

– في مخاطبة الجمهور المتفِق مع محدثه حول الأصول والمبادئ يحسن التذكير بتلك المبادئ؛ لأنها تشكل ملامح الطريق الذي يسيرون فيه. وهذا ما نجده واضحًا في خطبته ﷺ في حجة الوداع؛ حيث قال فيها: « **يا أيها الناس، إن دماءكم وأموالكم حرام عليكم إلى أن تلقوا ربكم كحرمة يومكم هذا في شهركم هذا في بلدكم هذا، ألا هل بلَّغت؟ اللهم فاشهد. فمن كانت عنده أمانة فليؤدها إلى الذي ائتمنه عليها. وإن ربا الجاهلية موضوع وإن أول ربا أبدأ به ربا عمي العباس ابن عبد المطلب؛ وإن دماء الجاهلية موضوعة وإن أول دم نبدأ به دم عامر بن ربيعة بن الحارث بن عبد المطلب. وإن مآثر الجاهلية موضوعة غير السدانة والسقاية. والعمد قود وشبه العمد ما قتل بالعصا والحجر، وفيه مئة بعير، فمن زاد فهو من أهل الجنة...** » ثم ذكر – عليه الصلاة والسلام – شيئًا من حقوق الزوجين وآداب الحياة الأسرية، كما أوصى بضرورة قسمة الميراث وفق ما شرع اللَّه – تعالى – وركَّز – عليه الصلاة والسلام – على مسألة المساواة بوصفها المشكلة التي عانت منها

البشرية وما زالت تعاني؛ حيث قال: « **يا أيها الناس إن ربكم واحد وإن أباكم واحد، كلكم لآدم وآدم من تراب، إن أكرمكم عند اللَّه أتقاكم. إن اللَّه عليم خبير. وليس لعربي على عجمي فضل إلا بالتقوى. اللَّهم هل بلغت؟ اللَّهم فاشهد** ».

وتأكيدًا على توضيح الثوابت والمبادئ فإن المتحدث أمام جمهوره، يذكِّر الناس بالآثار التي تترتب على الخروج على تلك المبادئ. وقد يكون أفضل ما يتكئ عليه في ذلك هو أخذ العبرة من حوادث التاريخ وأخبار السابقين. وهذا الأسلوب لا يذكر بضرورة التمسك بالمبادئ الكبرى فحسب، وإنما يركز في عقول السامعين مسألة استمرار حركة التاريخ وفق سنن اللَّه - تعالى - ونجد هذا واضحًا في خطبة أبي بكر ﷺ بعد توليه الخلافة؛ حيث قال: « سابقوا في مهل آجالكم من قبل أن تسلمكم آجالكم إلى انقطاع الأعمال. فإن قومًا نسوا آجالهم، وجعلوا أعمالهم لغيرهم، فإياكم أن تكونوا مثلهم. الجد الجد والوحاء الوحاء [1] والنجاء النجاء، فإن وراءكم طالبًا حثيثًا أجلاً مرُّه سريع. احذروا الموت، واعتبروا بالآباء والأبناء والإخوان، ولا تغبطوا الأحياء إلا بما تغبطون به الأموات. أين الوضاء الحسنة وجوهُهم المعجبون بشبابهم! صاروا ترابًا. وصار ما فرطوا فيه حسرة عليهم. أين الذين بنوا

---

(١) معناها: الاستعجال الاستعجال.

المدائن، وحفّوها بالحوائط، وجعلوا فيها الأعاجيب! قد تركوها لمن خلفهم، فتلك مساكنهم خاوية وهم في ظلمات القبور، هل تحسُّ منهم من أحد أو تسمع لهم ركزًا ».

- حين يتحدث المرء أمام مؤيديه والمتعاطفين معه، فإن عليه ألا يكثر من الأدلة والبراهين على القضايا المطروحة، وذلك لعدم الحاجة إلى ذلك؛ ولأن كثرتها قد تأتي بنتائج عكسية. إن الناس تعودوا أن المبالغة في الاستدلال تعني وجود شيء موضع شك أو جدل. نعم ستكون للبرهنة المكثفة قيمة كبرى حين تكون الأُسس التي التقى عليها الجمهور في حالة تعرض لهجمة شرسة من الخصوم والمناوئين والمنافسين. وهذا موجود بكثرة لدى كل الجماعات والأحزاب. ومع هذا فيجب ألا يغيب عن البال الالتزام بالحق والعدل، وألا تتجاوز الدعاوى المطروحة طاقة البراهين المتوفرة، بمعنى ألا نحمِّل البراهين والشواهد المتوفرة ما لا تتحمله من الدلالة فنقع في التزيد والمبالغة.

- إذ تأملنا في خطاب المتحدثين أمام جماهيرهم الخاصة لوجدنا أنه في الغالب يتناول قضايا عامة ومسائل أقرب إلى أن تكون عائمة. ولهذا - ولا شك - وجاهته؛ لأن المنابر والمحافل ليست المكان الملائم للدخول في الخطط والتفاصيل الدقيقة. لكن أعتقد أن التحديات الجديدة التي تواجهها الأمة باتت تتطلب شيئًا أكثر من ذلك، هو دلالة الناس

الموافقين لمحدثهم في الطروحات العامة على الدور الشخصي الذي يمكن أن يقوم به كل واحد منهم. وهذا يتم عن طريق التحفيز على تنمية الشخصية واكتساب المهارات وتحسين السلوك اليومي وتحسين العلاقة بالله - تعالى - وبالناس بالإضافة إلى المحافظة على الوقت والسعي الحثيث في طلب العلم وامتلاك نوع من البصيرة بالإمكانات والفرص المتاحة. إننا لسنا بحاجة اليوم إلى من يتكلم باسم الأمة، أو يخطط لها أو ينجز الأعمال بالنيابة عنها.

إن حاجتنا الأساسية تتمثل في روح جديد يسري في الأمة، وتأسيس وعي جديد، من أجل دفع المسلم إلى أن يعمل أفضل ما يمكن عمله في ظل الظروف والمعطيات الراهنة. وهو شيء هائل وكبير بكل ما تعنيه الكلمة من معنى.

- يستطيع المتحدث أمام جمهوره أن يقوم بشيء مهم ومطلوب اليوم على نحو ملحٍّ، وهو تنمية الروح الجماعية وتنمية نفسية العمل ضمن فريق.

إن الجمهور مهما كان متلاحمًا وموحدًا في فكره ومشاعره، يحتاج إلى أن يمتلك المفاهيم والأدبيات والأخلاقيات التي تجعل من كل فرد من أفراده عنصرًا إيجابيًّا وصالحاً لإنجاز الأعمال الإيجابية. وهذا يحتاج إلى ما هو أكثر من الكلام؛ إنه يحتاج إلى حوار وتدريب وتمرين كما يحتاج

إلى وقت؛ إذ إن هضم معاني العمل الجماعي وتحويلها من أفكار ومفاهيم مستقرة في أعالي النظر إلى سلوكات وعادات وتقاليد - يحتاج إلى زمن. لكن الكلام يشكل دائمًا البداية لأي انطلاق.

- من الملائم للمتحدث أمام جمهور يؤازره ويؤيد طروحاته أن يناقش مع سامعيه بعض المشكلات التي ينظرون إليها على أنها مشكلات عامة، تؤرقهم جميعًا؛ مثل مشكلات المراهقين، ومشكلات الانفتاح غير المنضبط على الخارج. ومشكلات انخفاض مستوى التعليم في المدارس، ومشكلات البطالة والفقر وتلوث البيئة، وما شابه ذلك. والمهم دائمًا أن يتعرف من خلال مشاورة سامعيه على المشكلات الأكثر إزعاجًا والأكثر إلحاحًا حتى لا ينشغل بالمهم عن الأهم وبالهامشي عن المحوري.

٤ - الجمهور المختلط:

لا شك أن وعي الجماهير الإسلامية نحو مختلف القضايا المطروحة، يتقدم على نحو مستمر، فالبث الفضائي وشبكة الإنترنت، وما يعرض فيهما من حوارات ومناظرات، وما يطرح من وجهات نظر متباينة - قد أسهما على نحو لم يسبق له مثيل في تكوين رؤية مركبة إلى الكثير الكثير من المسائل. لا شك أن بيننا وبين الإدراك الموضوعي الجيد أشواطًا وأشواطًا، لكن ما تم

تحقيقه وبلوغه على هذا الصعيد، لا يعد شيئًا قليلًا. وعلى هذا يمكن القول: إن الجمهور المختلط الذي تتم مخاطبته اليوم، يشكل اللون السائد على الساحة، فهو أكثر من الجمهور المؤازر وأكثر من الجمهور المعارض.

ولا ريب في أن كلمة (مختلط) هنا كلمة مرنة؛ حيث إن اختلاط الجمهور قد يكون عبارة عن امتزاج من هم على أقصى درجات التأييد مع من هم على أقصى درجات المعارضة في إطار تلقي رسالة دعوية أو إعلامية واحدة. وقد يعني الاختلاط امتزاج المؤيد مع نصف المؤيد، والمعارض مع نصف المؤيد أو نصف المعارض أو المحايد أو غير المهتم. ومما لا شك فيه أن هوية المتحدث وانتماءه ونوع الوسيلة الإعلامية التي يتحدث فيها أو المكان الذي يقدم فيه ونوعية البرنامج الذي يتحدث من خلاله... إن كل ذلك يؤثر في مزيج المستمعين، ويرجح كفة أصحاب تصنيف معين على كفة أصحاب آخر. وينبغي الاهتمام بمعرفة ذلك.

فما الذي ترتبه هذه الوضعية على المتحدث الجيد من التزامات في الخطاب الجديد؟

أتصور أن عليه أن يأخذ بعين الاعتبار الأمور الآتية:

- إن الذي يخاطب جمهورًا مختلطًا يواجه تحديًا كبيرًا؛ حيث سيجد نفسه عاجزًا عن صياغة خطاب يستحوذ على

رضا الجميع، أو يستوعبه الجميع على نحو مقبول.

إن الجمهور حين يضم عامة ونخبة - مثلًا - يجعل المتحدث في حيرة من أمره؛ حيث إنه إذا صاغ خطابًا يلائم العامة نظر إليه الصفوة من الحضور أو المستمعين نظرة استخفاف، وربما وصفوه بأنه نصف مثقف أو متحدث سطحي... وإذا صاغ خطابًا، يلائم الصفوة فإن العامة سوف يشعرون بضيق شديد لعدم استيعابهم ما يسمعون، وسيتهمون المتحدث بأنه يتفلسف ويقدم خطابًا تنظيريًّا غير عملي وغير مفيد. وقد يتهمونه بالكبر والعجرفة والترفع عنهم. وسيواجه المتحدث أيضًا مشكلة إذا فرضنا أن جمهوره من الملتزمين وغير الملتزمين، أو من دعاة التحرر والتطوير ومن التقليديين والمحافظين، أو من اليمينيين واليساريين... وربما كانت المشكلة هنا أكبر؛ لأن كل فريق من هؤلاء، يستمع ويفسر ما يستمع إليه من أفق عقيدته ورؤيته الخاصة. ويحتاج التأثير في شريحة كبيرة من هؤلاء إلى مهارات عالية على مستوى الفهم والإدراك والمعرفة، وعلى مستوى التعبير والاستخدام اللغوي. وإن على المتحدث الجيد ألا يتطلع إلى كسب كل عقول وكل قلوب الجمهور المختلط؛ لأن ذلك مطمح عسير التحقق.

- إذا كان الأمر على الصورة التي ذكرناها، فإن على المتحدث أن يتساءل عن الفئة أو الشريحة التي يسعى إلى كسبها والتأثير فيها على نحو جوهري، حتى يصوغ خطابًا

أكثر ملاءمة لها. وعليه أن يتأمل في أهليته العلمية والأسلوبية للوفاء بذلك.

إن المتحدث الذي تعوَّد أن يوجه خطابه إلى أتباعه وأنصاره ومحبيه يواجه مشكلة ليست صغيرة حين يحاول كسب أناس من خارجهم. وإن الذي تعود مخاطبة الصفوة سيجد نفسه معوزًا في الأدوات التي يحتاج إليها في كسب العامة وأشباههم. أما الذي بنى ثقافته وخبراته الخطابية على التأثير في العامة، فقد لا يتمكن من صياغة خطبة أو محاضرة أو حديث تلفت نظر النخبة، وتساعد على كسبهم إلى صف المتحدث. ولا يعد بحث المتحدث عن فئة، يركز خطابه عليها أمرًا خاطئًا ما دام لا يستطيع أن يخاطب الجميع.

لا شك أن كسب فئة من الجمهور أفضل من أن يخسر الجمهور كله من خلال تقديم خطاب مضطرب. لا يتناسق ولا ينسجم مع حاجات أي شريحة أو أي فئة من السامعين.

- إذا كان المتحدث يخاطب الناس عبر فضائية أو إذاعة، فإن غياب جمهوره أثناء حديثه يعفيه من بعض الالتزامات والمجاملات التي يفرضها حضور السامعين أمامه، لكن إذا كان يتحدث في خطبة أو محاضرة أو درس فإن عليه أن يراعي السويات والمجموعات المختلفة، من خلال توزيع النظرات وضرب الأمثلة وتوجيه الأسئلة.

إذا كان المستمعون طلابًا وعمالًا - مثلًا - فإن على المتحدث أن يضرب أمثلة من واقع خبرة الطلاب تارة ومن واقع خبرة العمال تارة أخرى. وإذا كان المجتمعون خليطًا من جماعة المتحدث ومؤيديه ومن المعارضين له، فإن عليه أن يطرح التساؤلات التي يتم طرحها في إطار الجماعة الواحدة، والتساؤلات التي تطرح على مستوى الأمة أو المجتمع وهكذا...

- من المهم أن يتجنب المتحدث أمام جمهور فيه مجموعات متباينة وأناس ينتمون إلى اتجاهات مختلفة - إثارة النعرات وتفجير الاختلافات من خلال مهاجمة فكر مجموعة أو من خلال الثناء المبالَغ فيه والمكشوف على مجموعة أخرى.

إن هدوء المحاضرين مكسب للمتحدث، وإن أي اضطراب يقع بينهم يحول دون وصوله إلى هدفه، بل يسجل على أنه نقطة ضده. وعلى المتحدث كذلك ألا يقدم وعودًا خاصة أثناء حديثه لأي مجموعة؛ لا يعدها بلقاء خاص عقب انتهاء حديثه، ولا بمحاضرة خاصة، ولا بشيء من هذا القبيل.

- إذا كان من غير الملائم أمام جمهور متنوع الانتماء والاتجاهات جعل الحديث يتمحور حول واحد منها على حساب الآخر، فإن على المتحدث أن يوصل رسالته من خلال التركيز على ما هو مشترك، وهو في الحقيقة كثير. على المستوى الفكري والثقافي يمكن بناء الحديث على سنن اللَّه -

تعالى - في الخلق وعلى الطبيعة البشرية والنزعة الإنسانية. كما يمكن الانطلاق من المبادئ الكبرى المشتركة والمصلحة العامة والتحذير من العدو المشترك. ومثل هذا ملائم إذا كان الحديث أمام جمهور مسلم وغير مسلم. أما إذا كان الحديث أمام جمهور متنوع في الإطار الإسلامي، فإن من المناسب بناء الحديث على قطعيات الشريعة السمحة وآدابها العامة، وعلى المتفق عليه من الطروحات الإسلامية والدعوية والحركية بعيدًا عن خصوصية أي جماعة أو تيار.

إذا كان الجمهور مكونًا من نخبة وعامة أو مثقفين وعاديين، فإن في إمكان المتحدث أن يعتمد أسلوبًا يقوم على الفكرة العميقة والأسلوب السهل الميسَّر. ومع أن هذا ليس بالأمر الميسور والمتاح لكل متحدث، إلا أنه يشكل منهجًا جيدًا للتعامل مع هذه التركيبة من السامعين. وهذا مثال على ذلك:

حين يقول المتحدث: إن مشكلة أمة الإسلام - وكذلك الفرد المسلم - ليست مع المستحيل وإنما مع الممكن - فإنه يلفت نظر النخبة المثقفة بسبب طرافة الفكرة التي قدمها؛ لكن الأشخاص العاديين قد لا يستوعبون هذه الفكرة المركزة. وسينالون حظهم من المتحدث إذا أخذ في شرح هذه الفكرة بأسلوب ميسَّر وغير مسهِب. ويمكن أن يقوم ذلك الشرح على النقاط الآتية:

١ - لا تفكروا في الأمور الصعبة التي تواجهكم، ولكن فكروا في الأمور السهلة.

٢ - ليسأل كل واحد منكم نفسه يوميًا عن الأشياء التي في إمكانه أن يعملها لكنه لا يعملها، وليحاول ولو إنجاز بعضها مباشرة.

٣ - من خلال ارتقاء المسلم بذاته واهتمامه بالاستفادة من الوقت المتاح له ترتقي الأمة؛ لأن الأمة مكونة من مجموعة أفراد.

٤ - حين نعمل الأشياء السهلة تتحسن إمكاناتنا، ونستطيع مواجهة الأشياء الصعبة.

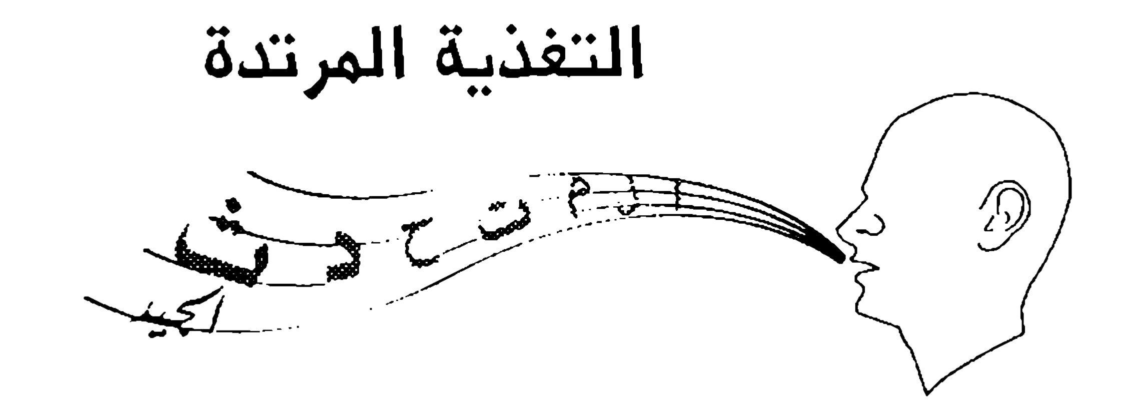
٥ - ليكون الشعار دائمًا إنجاز ما هو ممكن دون انتظار تحسُّن الظروف.

٦ - لنحاول تجاوز الخوف من البداية أو ما يسمى رهبة الخطوة الأولى ولنعزم على البدء مباشرة ودون تردد.

- التعامل مع الجمهور المختلط بالصبر والحلم والرفق والأدب والكياسة يعطي المتحدث قوة إضافية، ويجعله يتغلب على ما قد يثيره بعض الغوغاء أثناء حديثه. ولا بد له من أن يحسب حساب ما قد يقع له من ذلك، والتفكير في التصرف الملائم.

* * *

التغذية المرتدة



من المهم أن ننظر إلى الكلام الذي نوجهه للناس على أنه وسيلة اتصال وامتزاج وتأثير، وليس وسيلة بلاغ وبيان فحسب. وحين ننظر إلى أحاديثنا إلى الناس على أنها جزء من عملية اتصال لها طرفان، فإن قيمة الاستماع للآخرين تساوي حينئذٍ قيمة الحديث إليهم.

إن رؤانا لكل شيء ناقصة، وإن في كل قضية نطرحها عنصرًا غيبيًّا لم نطلع عليه. وقد يسمع العالِم الفذ الألمعي من رجل عادي شيئًا ينفعه اللّٰه به، وقد ينبهه إلى خطأ شنيع وقع فيه دون أن يشعر.

المقصود بالتغذية المرتدة أو الراجعة ما يمكن أن يستفيده المتحدث من توجيه وملاحظات وإضافات من سامعيه. وهذه بعض الإشارات حول هذه القضية المهمة:

١ - **المتحدث الجيد هو في الأساس مستمع جيد.** إن تكوينه الثقافي قائم في بعض جوانبه على حرصه على الاستفادة مما لدى غيره، وعلى إيمانه بالحوار والتقاط الحكمة وتلقف الفكرة المضيئة. وهو من خلال ما لديه من معرفة راقية يعرف

فضل العلم والعلماء، ويعرف حيوية الاستفادة من الآخرين. حين يرفض المتحدث السماع ممن صبروا على سماعه، فإنه لا يكون عادلًا؛ حيث إن العدل يقتضي بأن ننصت للآخرين بالقدر نفسه الذي نود أن ينصتوا به إلينا.

٢ - إن الإنصات لا يعني فحسب أن نسمح للآخرين بأن يعلقوا على كلامنا أو يعترضوا عليه، أو يوجهوا أسئلة حوله، وإنما يعني كذلك ألا نغضب إذا كانت تعليقاتهم تنطوي على شيء من التهكم أو الاستفزاز. وربما شاهدنا كثيرًا من المتحدثين الذين يرحبون في البداية بمن ينتقد بعض ما قالوه، ثم إذا سمعوا ما لا يرضيهم من أسئلة أو تعليقات ثارت ثائرتهم، وتحولوا إلى مهاجمين شرسين، فينسى الناس كل أو جُلَّ ما قالوه من كلام نفيس، ويتذكرون المشادة الكلامية التي ختمت بها الندوة أو المحاضرة.

إن الجمهور يعجب كل الإعجاب بالمتحدث الذي يمتص غضب الذين يعلقون على كلامه، ويقدِّر عاليًا حسن الخلق واللطف والأناة والحلم في مثل هذه المواقف. وهذا أيضًا ما تحثنا عليه أدبيات الدين الحنيف.

٣ - قد تعودنا في أحاديثنا الإطالة، وتناول العديد من القضايا في الحديث الواحد، مما يجعلنا نشعر دائمًا بأن الوقت المتاح غير كافٍ، وبالتالي فإنه لا يتاح أي وقت للمداخلات والتساؤلات والمحاورات. وهذا نابع من رغبتنا الشديدة في

الكلام، ومن ضعف اهتمامنا بالسماع. وأعتقد أننا في حاجة إلى تقاليد ثقافية تحبذ الشروح المختصرة والبيانات المقتضبة حتى يجد المستمعون الفرصة للمشاركة. بعض المتحدثين الجيدين لا يتركون وقتًا في آخر حديثهم للسماع من جمهورهم فحسب، وإنما يخبرون جمهورهم بأن هناك إمكانية لأن يتحدثوا معهم أثناء المحاضرة، وبالتالي فإن المحاضرة تتحول إلى ما يشبه الندوة أو حلقة النقاش، مما يضفي على الجو مسحة فريدة من الحيوية والتفاعل والمشاركة. وقد يكون هذا أفضل أسلوب للتعليم.

٤ - من المهم أن نشجع المستمع على التحدث من خلال الإصغاء الجيد له، ومن خلال الانتباه الشديد لما يقوله. ومن أساليب التشجيع: الابتسام، وهز الرأس وتحريكه على نحو يفهم منه محدثك أنك مرتاح لحديثه، وسوف نحمس السامع كثيرًا للكلام إذا قلنا له بعد كل جملة أو جملتين ينطق بهما: تمام، ممتاز، صحيح، لا بأس، جيد... بعض المتحدثين يسمح لمستمعيه بالأسئلة والتعليق، لكنه يتهجم، ويثبت رأسه، ويقطِّب جبينه، ويصمت على نحو يوحي للسامع بالانزعاج من كلامه، ويرسل له رسالة عبر النظرات، تشعره وكأنه في ورطة، وأن عليه ألا يطيل في تعليقه، وبأن يلطِّف نقده. وربما ألقى في روعه من خلال جمود عينيه بأنه سيتلقى ردًّا، لا يسره!.

٥ - المتحدث هو سيد المكان ومالك الموقف على المستوى المعنوي والأدبي؛ ولهذا فإنه مطالَب بأن يوجد نوعًا من الألفة مع من يقوم للتعليق ونوعًا من الاحترام المتبادل. ليقل له المتحدث حين يطلب منه السماح بالتحدث أو التعليق: تفضل يا أخي اللَّه يحييك. وإذا استطاع إطلاق عبارة مؤنسة فيها معنى الدعابة أو الطرفة فليفعل؛ حتى يتشجع السامعون على المشاركة في الحديث.

بعض المتحدثين يفعل العكس من هذا؛ حيث إنه قد يسخر، ويستهزئ بأسلوبٍ ما من السائل. وفي الغالب أن كثيرين منا سمعوا من بعض المتحدثين من يقول لمن طلب الكلام: هات شنِّف آذاننا. أو يقول له بعد تقديم مداخلته: ما شاء اللَّه درر! وذلك على سبيل الاستخفاف. وبعضهم لا يسمح للمعلق بإكمال تعليقه، ويقول: الفكرة مفهومة، أو سؤالك واضح، دون أن يشعر السائل أنه قال ما عليه أن يقوله. وبعض المتحدثين يظهر بالمظهر الأبوي أو مظهر الأخ الأكبر؛ حيث تجده يقول لطالب التعليق: هات يا بني قل ما عندك. أو يقول له: تكلم إن كان عندك شيء نافع نستفيد منه. أو يقول له: سؤالك هذا غريب، وما كنت أظن أن أحدًا سيلقي مثل هذا السؤال؛ لأن القضية واضحة جدًّا، وأنا بذلت جهدًا كبيرًا في توضيحها...!

إن السائل لم يسأل إلا لأن لديه شيئًا غامضًا. وإن صاحب التعليق لم يطلب الإذن بالتعليق إلا لأنه يشعر أن لديه شيئًا مهمًّا يود أن يفضي به. وإن علينا احترام ذلك.

- ابحث عن الفكرة الرئيسية فيما يقول؛ إذ إن بعض المعلقين لا يحسن التعليق، فيتكلم كثيرًا دون أن يكشف عن مقصوده. وربما أورد عددًا من الملاحظات الرئيسية والجزئية. ومهمة المتحدث أن يلخص تلك الملاحظات، ويحاول أن يرد على الرئيس منها والمهم، إذا كان لا يجد الوقت للإجابة عليها جميعًا. وإذا كان بعض كلام المعترض أو السائل غير واضح، فإن من المطلوب أن نستفسر منه عن معاني كلامه.

- من حسن الخلق وحسن التعامل أيضًا أن يجيب المتحدث عن الاعتراضات والملاحظات التي يدلي بها بعض الجمهور بوضوح ودقة، ولا يغير الموضوع. وكم رأينا من المتحدثين من يستمع باهتمام إلى جمهوره، وحين يجيب على تساؤلات المتسائلين فإنه يبتعد عن صلب الموضوع، ويملأ الوقت بشيء هامشي أو بعيد عن محور التساؤل. الأمانة واللباقة تقضيان بأن يجعل المتحدث جوابه مطابقًا للسؤال أو التعليق. وإذا كان لا يملك الجواب، فالأولى أن يقول: ليس عندي جواب على هذا السؤال.

- من حق المتحدث أن يناقش المعترض في اعتراضاته، ومن

حقه أن يوجه له الأسئلة حول ما فهمه من كلامه.

والحقيقة أن سوء الفهم ليس حادثًا غريبًا. وفي كثير من الأحيان يكشف المعترضون على بعض الكلام عن استيعاب منقوص لما سمعوه، كما يكشفون عن سوء تقدير وسوء تحليل للمعلومات التي سمعوها. وعلينا أن نقول هنا: إن الناس حين يسمعون محاضرًا أو خطيبًا يختلفون معه، يقعون تحت وطأة توجهاتهم الثقافية والحزبية وتحت وطأة حساسياتهم نحو الموضوع المطروح؛ بمعنى أنهم في أحيان كثيرة يسمعون ما يحبون سماعه، ويفسرونه من أفق معارفهم وثوابتهم الثقافية؛ ولهذا فإن من الملاحظ أن المتحدث حين يكون انتماؤه الحزبي أو المذهبي... مغايرًا لانتماء السامعين - فإنه يكون عرضة للكثير من سوء الفهم من قِبَل جمهوره. وكلما اتسعت دوائر النقل ودوائر الحديث عن محاضرته أو خطبته، أضاف الناس ما لم يقله، وحملوه ما لا يحتمله من المعاني بسبب التباين بينه وبينهم.

والحقيقة أن المشكلة لا تتجسد في سوء الفهم وسوء التفسير فحسب، وإنما في سوء الاستنتاج أيضًا. وأذكر في هذا السياق أنني كنت في محاضرة عن (التفكير الموضوعي) وقد أجاد المحاضر وأفاد، ولكنه لم يذكر إلا القليل من الآيات القرآنية والأحاديث النبوية، كما أنه لم يذكر آراء السلف في الموضوع، ولكن المحاضر بإجماع السامعين لم يتكلم بشيء

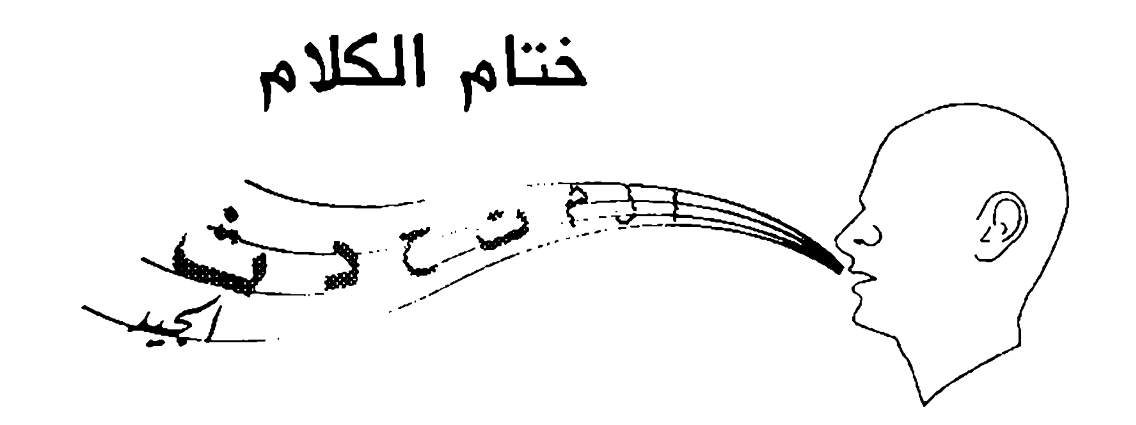
مخالف لروح الشريعة أو أي نص من نصوصها أو أي حكم قطعي. وبعد انتهاء المحاضرة قام أحد أساتذة الجامعة، وسأل المحاضر: هل محاضرتك التي سمعناها عن التفكير الموضوعي على نحو عام أو عن التفكير الموضوعي الخاص بالمسلمين؟ وكان جواب المحاضر للسائل: ما دمت متخصصًا في علوم الشريعة، فإنك أنت الذي يحكم على مدى شرعية الموضوع المطروح. إن السائل ظن أن قلة الآيات والأحاديث في المحاضرة تجعل التناول عامًّا، وليس خاصًّا؛ لكن المحاضر يرى أن الذي يجعل الطرح في دائرة إسلامية ليس نوعية الاستدلالات وإنما مدى موافقة الأفكار المطروحة للشريعة الغرَّاء. وهذا - في نظري - هو المعيار.

- في أحيان كثيرة يسيء بعض الجمهور الأدب، ويكيلون التهم للمتحدث بغير حساب. وعلى المتحدث آنذاك ألا يقابل السيئة بالسيئة، وإنما يقابلها بكرم الخلق والصفح والهدوء. إن أكثر ما يحتاج من المتحدث إلى الصبر والتحلي بالخلق الإسلامي الرفيع هو ما قد يتعرض له المحاضر أو الخطيب من تجريح شخصي من قِبَل بعض مستمعيه. وهذا لدينا كثير جدًّا، فحين يكون انتماء المتحدث مغايرًا لانتماء جمهوره، فإن شهية الجمهور تنفتح نحو إسكاته وإفشال محاضرته عن طريق إلصاق التهم التي تمس حياته الشخصية وسلوكه الخاص، أو عن طريق تذكيره بما قاله في كتاب له أو في محاضرة أخرى.

إن التجريح البعيد عن الموضوع الذي تكلم فيه المتحدث، قد يجعل المجرَّحين يشعرون بأنهم حصلوا على نصر فوري، وهذا صحيح؛ لكن كلما مر يوم إضافي على تاريخ المحاضرة تراجعت مباهج ذلك النصر، وصار التأثير لمضامين المحاضرة ومقولاتها. وفي هذا مكافأة للأفكار القوية والطرح الجيد، ومكافأة للمتحدث الخلوق المحتسب.

* * *

ختام الكلام



إن الخاتمة هي آخر ما يسمعه الناس، ومن ثَمَّ فإنه ينبغي استثمارها على أفضل وجه ممكن. والحقيقة أن هناك احتمالًا قويًا لأن تكون الخاتمة علامة على انقطاع الخطيب ونفاد ذخيرته العلمية وتبديد طاقته الصوتية والجسمية كما أن الجمهور يكون قد وصل هو الآخر إلى حالة لا تخلو من شيء من الملل أو التشبع، مما يجعله في حالة من العزوف عن المواصلة ومن ثم الرغبة في الانصراف. ومن هنا كان لا بد من معرفة التقنيات التي تجعل من الخاتمة نقطة قوة عوضًا عن أن تكون ثغرة أو نقطة ضعف. إذا لم يتمكن المتحدث من أن يبدأ بداية جيدة، فإن ذلك قد يعد عثرة، لكنه إذا أخفق في أن يُنهي حديثه الإنهاء المطلوب، فقد يكون ذلك علامة فشل. لتكن الخاتمة الومضة الأكثر إضاءة والأكثر حرارة في اللقاء كله، فكيف يمكن الوصول إلى ذلك؟

لَعَلِّي هنا أعرض لعدد من الأمور التي يمكن للمتحدث أن يختم بها أو بأكثرها كما في النقاط التالية:

١ - من المهم اختيار اللحظة الملائمة لإنهاء الحديث. ولا خلاف في أنه لا يصح التوقف قبل الوفاء بما وعد به

المتحدث في مقدمة كلامه. فإذا قال: سأحدثكم عن مشكلة التخلف عن صلاة الجماعة - مثلًا - وعن أسبابها والنتائج المترتبة عليها وكيفية علاجها... فإنه لا يسوغ إنهاء الحديث قبل المرور على كل ذلك ولو على نحو سريع، وفي أسوأ الأمور ينبغي الاعتذار عن عدم التمكن من التحدث عن ذلك؛ نعم يمكن الاعتذار عن أي شيء سوى الحل المقترح؛ لأن الحديث عن المشكلة وأسبابها ونتائجها يظل غير ذي معنى - في أكثر الأحيان - إذا لم يتعرف الناس على ما يساعدهم على الخلاص عما هم فيه. إذا وجد المتحدث أنه قد أتى على كل ما وعد به، فإن عليه أن يحترس - قدر الإمكان - من أن يودِّع مستمعيه وهم في حالة سأم وملل.

إن الملل هو العدو الأكبر للسعادة وللفهم والاستفادة؛ ولهذا إنه قد تكون اللحظة المناسبة للاختتام هي وقت إقبال الناس ونشاطهم. وقد أخذ أحد المتحدثين عهدًا على نفسه أن يختم حديثه حين يبدأ بعض الحاضرين في النظر في ساعاتهم؛ وهذا شيء جيد.

٢ - تلخيص الموضوع الذي تم طرقه خلال الخطبة أو المحاضرة أو الدرس في ثلاث أو أربع دقائق على الأكثر. والأَوْلى أن يكون التلخيص في أربع أو خمس نقاط. وإذا استطاع المتحدث أن يقدم في كلمات قليلة زبدة الزبدة وخلاصة الخلاصة مما يهم السامعين، فإن ذلك يكون من

علامات التوفيق. وهذا ما نجده في خطبته ﷺ بعد أن دخل مكة فاتحًا؛ فإنه بعد أن تحدث عن بعض الأحكام المتعلقة بحرمة مكة - حرسها الله - وأنه سيكون بارًّا بأهلها، وأنه لن يقع منه انتقام منهم على ما فعلوه به وبأصحابه - قال: «**يا معشر قريش، ويا أهل مكة: ما ترون أني فاعل بكم؟... اذهبوا فأنتم الطلقاء**». إنها الثمرة المنتظرة والكلمة الحاسمة التي تعني كل شيء لمن في مثل وضع أهل مكة.

وإذا كان الحديث عبارة عن درس أو كلمة في عدد محدود من الناس، فإن من الممكن أن يجعل خاتمته عبارة عن أسئلة يوجهها للسامعين، يختبر من خلالها مدى فهمهم لما قال، أو يطلب منهم تلخيص أهم ما ذكره. وقد قال ابن جماعة: «إذا فرغ الشيخ من شرح درس فلا بأس بطرح مسائل ليمتحن بها فهمهم لما شرحه لهم».

ويمكن أن تشتمل الخاتمة ليس على تلخيص لمجمل ما قيل، وإنما على نقطة مهمة جدًّا يعدها المتحدث محور كلامه ومربط الفرس في خطابه.

٣ - يمكن أن تختم الخطبة أو المحاضرة بآية كريمة أو حديث نبوي أو مَثَل أو حكمة على صلة بالموضوع العام الذي تم تناوله لتكون مسك الختام. فإذا كان الموضوع - مثلًا - عن تربية الأجيال وأهمية التوجيه للصغار، فإن في الإمكان سوق

وصاياه ﷺ لابن عباس حين كان رديفًا له؛ حيث قال: « احفظ الله يحفظك، احفظ الله تجده تجاهك، إذا سألت فاسأل الله، وإذا استعنت فاستعن بالله » (١).

وإذا كان يتحدث عن إحدى الفضائل الخلقية؛ كالحلم والصبر والأمانة والصدق... أمكنه أن يختم بقوله ﷺ: « **إنما بعثت لأتمم حسن الأخلاق** » (٢). وإذا أراد أن يعتذر عن أنه لم يستطع أن يتناول في حديثه كل ما يريد - أمكنه أن يختم بقول العرب: « حسبك من القلادة ما أحاط بالعنق »... وهكذا.

٤ - من الملائم في أحوال كثيرة أن تشتمل الخاتمة على طلب من الحاضرين أن يقدموا تعهدًا بالقيام بعمل خيِّر شخصي أو عام. إن الأمة اليوم في أمسِّ الحاجة إلى أن تترجم ولو جزءًا صغيرًا من أقوالها إلى أعمال. وإن الحديث عن أي موضوع يتحمل أن نطلب من السامعين القيام بعمل يتعلق به حتى الموضوعات النظرية البحتة تتحمل ذلك. فلو كانت المحاضرة - مثلًا - عن قضية تاريخية أمكن أن نطلب من الناس القراءة حول تلك القضية بعد أن ندلهم على بعض المراجع والمصادر التي يمكن أن يعودوا إليها.

إذا تعهد (١٠٪) من السامعين بالقراءة حول تلك القضية،

---

(١) أخرجه أحمد وغيره. (٢) أخرجه أحمد والطبراني.

فإن ذلك يعد مكسبًا غير قليل. ولو أننا حدثنا الناس عن أسلوب من الأساليب الجيدة أو فضيلة من الفضائل، وطلبنا من الناس التعهد بالاستجابة لما قلناه، وفعل ذلك (٥٪) لكان مكسبًا.

٥ - شيء جميل أن نوجه شكرنا للحاضرين؛ وعلى وجه الخصوص من أعد اللقاء ونظمه. وإذا كان هناك شخص بذل جهدًا مميزًا فالأَوْلَى ذكر ذلك والثناء عليه. المهم دائمًا تجنب المبالغة والتزيد.

٦ - ليحرص المتحدث على أن يودِّع مستمعيه وهم مسرورون مستبشرون، فهذا شيء حيوي لتكوين الانطباع الإيجابي. وربما كان المتحدث - حتى يحصل على ذلك - في حاجة إلى تعليق لطيف على شيء في القاعة أو سَوق طرفة مهذبة.

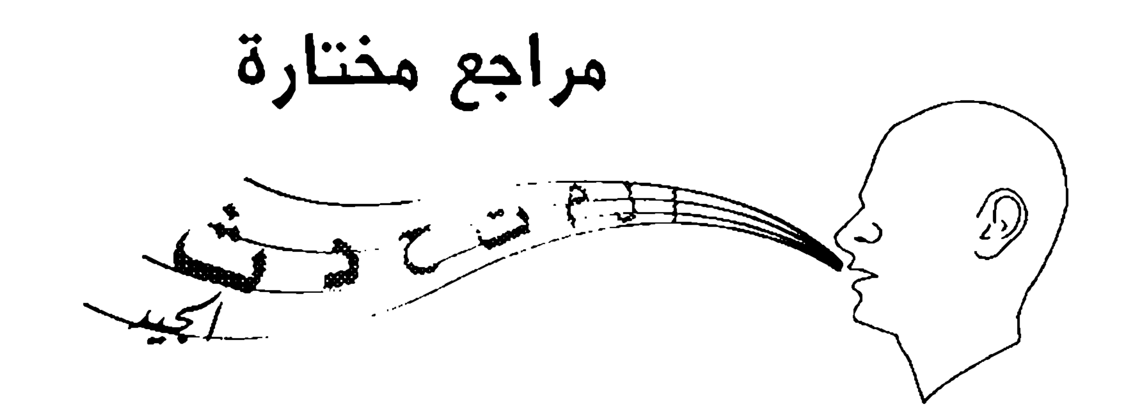
هذا ما أردت تقديمه في هذا الكتاب لإخواني من الدعاة والخطباء والمحاضرين؛ رغبةً في الإسهام في دفع عجلة البيان الإسلامي خطوة إلى الأمام سائلًا اللَّه - تعالى - أن يتقبله بقبول حسن وأن ينفع به؛ إنه سميع مجيب.

وآخر دعوانا أن الحمد للَّه رب العالمين.

وصلى اللَّه على عبده ونبيه محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

* * *

مراجع مختارة



١ - **تعلم طرق الخطابة والإلقاء**: د. راكان حبيب، جدة - دار مكتبة جدة، عام (١٤١٦هـ).

٢ - **الخطابة**: الشيخ محمد أبو زهرة، القاهرة - دار الفكر العربي، بدون تاريخ.

٣ - **صحيح الجامع الصغير**: الشيخ محمد ناصر الدين الألباني، بيروت المكتب الإسلامي، (ط ٣)، عام (١٤٠٨هـ).

٤ - **ضغط العمل: طريقك إلى النجاح**: بيتر هانسون. الرياض، مكتبة جرير، (ط ١)، عام (١٤٢١هـ).

٥ - **فن الإقناع**: هاري ميلز. الرياض، مكتبة جرير، (ط ٢)، عام (١٤٢٤هـ).

٦ - **فن الخطابة**: د. أحمد محمد الحوفي. القاهرة، مكتبة نهضة مصر، عام (١٤١٧هـ).

٧ - **فن الدراسة والإيصال**: د. بهيج ملا حويش. برشلونة، (ط ٢)، عام (١٤١٨هـ).

٨ - **فنون الحوار والإقناع:** محمد ديماس. بيروت، دار ابن حزم.

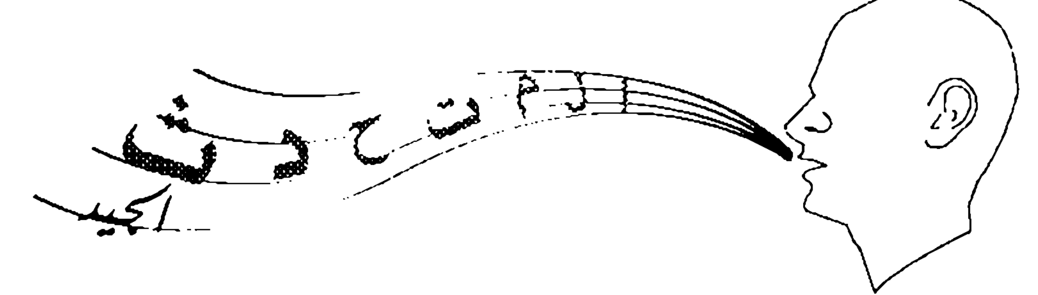
٩ - **كيف تتحدث وتسمع بفاعلية:** هارفي أ. ووبنز. الرياض، مكتبة جرير، (ط ١)، عام (١٤٢٠هـ).

١٠ - **مقدمة في علم التفاوض:** د. حسن وجيه. الكويت، سلسلة عالم المعرفة، العدد (١٩٠)، عام (١٤١٥هـ).

١١ - **مقدمات للنهوض بالعمل الدعوي:** د. عبد الكريم بكار. الرياض، دار المسلم. (ط ١) عام (١٤١٧هـ).

* * *

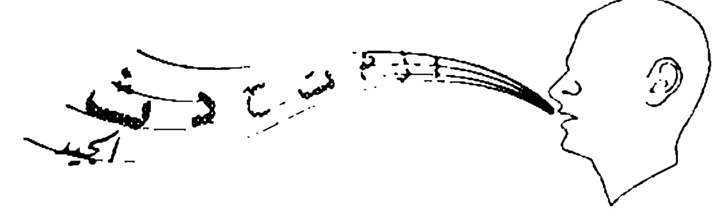
فهرس الأفكار والمقولات العامة



الفكرة/ المقولة **الصفحة**

* * *

السيرة الذاتية للمؤلف



- د. عبد الكريم بكار.

حصل على البكالوريوس من كلية اللغة العربية بجامعة الأزهر (١٣٩٣هـ/١٩٧٣م)، وعلى الماجستير في عام: (١٣٩٥هـ/١٩٧٥م)، والدكتوراه في عام: (١٣٩٩هـ/١٩٧٩م) من قسم أصول اللغة بالكلية نفسها بجامعة الأزهر، وكان عنوان رسالة الدكتوراه: « الأصوات واللهجات في قراءة الكسائي ».

قاد د. عبد الكريم بكار مسيرة أكاديمية طويلة، دامت (٢٦ عامًا) بدأت عام: (١٣٩٦هـ/١٩٧٦م) في جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية في القصيم (السعودية)، لينتقل بعدها إلى جامعة الملك خالد في أبها في عام: (١٤٠٩هـ/١٩٨٩م)، حصل خلالها على درجة الأستاذية في عام: (١٤١٢هـ/١٩٩٢م) وليبقى فيها حتى استقال منها عام: (١٤٢٢هـ/٢٠٠٢م)؛ ليتفرغ للتأليف والعمل الثقافي والفكري، حيث يقيم في العاصمة السعودية الرياض.

وتركزت المسيرة الأكاديمية للدكتور بكار على تدريس اللُّغويات، والتي شملت مواد المعاجم اللُّغوية، دلالة الألفاظ، الأصوات اللغوية، اللهجات العربية، القراءات القرآنية واللهجات، النحو، الصرف، المدارس النحوية وتاريخ النحو. كما قدم د. بكار خلال تلك الفترة عددًا من الأبحاث والكتب المتخصصة والتعليمية في مجال اللُّغويات،

وأسهم في النشاط الأكاديمي للجامعات التي عمل بها من خلال رئاسته لعدد كبير من اللجان العلمية، ورئاسته لقسم النحو والصرف وفقه اللغة لعدة سنوات، ومساهمته في وضع المناهج، والإشراف على البحوث، وتحكيم الدراسات العلمية.

وللدكتور بكار نشاط مكثف على صعيد المحاضرات، والندوات الفكرية والثقافية والدورات التدريبية، وشارك في المئات منها في المملكة العربية السعودية والكويت وقطر والبحرين وتركيا ولبنان ومصر والأردن وماليزيا والسودان. كما يقدم حاليًا برنامجًا أسبوعيًا في قناة دليل الإسلامية باسم: « آفاق حضارية »، وبرنامجًا شهريًا بقناة المجد باسم: « معالي »، وكان د. بكار قد قدم برنامجًا تلفزيونيًا أسبوعيًا في قناة المجد باسم: « دروب النهضة » لمدة عامين، وبرنامجًا إذاعيًا أسبوعيًا باسم: « بناء العقل في القرآن الكريم »، وبرنامجًا إذاعيًا أسبوعيًا آخر باسم: (العلاقات الإنسانية في المجتمع الإسلامي) استمرا لمدة سنتين بإذاعة القرآن الكريم بالرياض، بالإضافة لاستضافته في برامج عديدة على قناة الرسالة، وقناة إقرأ، وقناة الناس والتلفزيون السعودي.

ويحرص د. بكار على أن يقدم رؤاه الفكرية والتربوية من خلال مشاركته الواسعة في مختلف الصحف، والمجلات العربية المتخصصة والعامة؛ حيث يكتب د. بكار مقالات دورية في مجلة البيان اللندنية ومجلة الإسلام اليوم الشهرية، ومجلة: « مهارتي » الصادرة عن جامعة الملك سعود وموقع « الإسلام اليوم »، كما يشارك باستمرار منذ أكثر من عشرين سنة بمقالاته ودراساته في عدد من المجلات الدورية الأخرى.

ود. بكار عضو في المجلس التأسيسي للهيئة العالمية للإعلام الإسلامي

التابعة لرابطة العالم الإسلامي (الرياض)، وعضو الهيئة الاستشارية بمجلة: « الإسلام اليوم » (الرياض)، وعضو الهيئة التأسيسية لقناة دليل، وعضو في مجلس الأمناء لقناة سنا الفضائية (عمان).

ويعد د. بكار أحد المؤلفين البارزين في مجالات التربية والفكر الإسلامي؛ حيث يسعى إلى تقديم طرح مؤصل ومجدد لمختلف القضايا ذات العلاقة بالحضارة الإسلامية، وقضايا النهضة والفكر والتربية، والعمل الدعوي.

وللدكتور بكار حوالي ثلاثين كتابًا في هذا المجال؛ لقي الكثير منها رواجًا واسعًا في مختلف دول العالم العربي، كما قدم د. بكار للمكتبة الصوتية أكثر من مائة ساعة صوتية مسجلة ومنشورة في مكتبات التسجيلات الصوتية.

وفيما يلي قائمة بالكتب والدراسات الأكاديمية المتخصصة:

١ - أصول توجيه القراءات ومذاهب النحويين فيها حتى نهاية القرن الرابع الهجري، بحث غير منشور، (١٤٠٤هـ/١٩٨٤م).

٢ - ابن مجاهد شيخ قراء بغداد، مجلة كلية اللغة العربية والعلوم الاجتماعية بالقصيم، (١٤٠٤هـ/١٩٨٤م)

٣ - تحقيق كتاب: « القواعد والإشارات في أصول القراءات »، للقاضي أحمد بن عمر الحموي، دار القلم، دمشق (١٤٠٦هـ/ ١٩٨٦م).

٤ - الصفوة من القواعد الإعرابية، دار القلم، دمشق (١٤٠٧هـ/ ١٩٨٧م).

٥ - تحقيق كتاب « رد الانتقاد على الشافعي في اللغة » للإمام

البيهقي، دار البخاري، بريدة، (١٤٠٧هـ/١٩٨٧م).

٦ - أثر القراءات السبع في تطور التفكير اللغوي، دار القلم، دمشق (١٤١٠هـ/١٩٩٠م).

٧ - المهدوي ومنهجه في كتابه الموضح، دار القلم، دمشق، (١٤١١هـ/١٩٩١م).

٨ - ابن عباس مؤسس علوم العربية، دار السوادي، جدة، (١٤١١هـ/١٩٩١م).

٩ - دراسة لإنشاء مركز لتعليم اللغة العربية، كلية اللغة العربية بأبها، (١٤١٣هـ/١٩٩٣م).

أمَّا الكتب التربوية والفكرية الصادرة للدكتور بكار؛ فمنها الكتب التالية:

١ - فصول في التفكير الموضوعي، دار القلم، دمشق، الطبعة الثانية (١٤١٤هـ/١٩٩٤م).

٢ - نحو فهم أعمق للواقع الإسلامي، دار المسلم، الرياض، (١٤١٥هـ/١٩٩٥م).

٣ - من أجل انطلاقة حضارية شاملة، دار المسلم، الرياض، (١٤١٥هـ/١٩٩٥م).

٤ - مقدمات للنهوض بالعمل الدعوي، دار المسلم، الرياض، (١٤١٦هـ/١٩٩٦م).

٥ - مدخل إلى التنمية المتكاملة، دار المسلم، الرياض، (١٤١٧هـ/١٩٩٧م).

٦ - في إشراقة آية، دار السلام، القاهرة (١٤٣١هـ/٢٠١٠م).

٧ - من أجل شباب جديد، بحث منشور في وقائع المؤتمر السنوي للندوة العالمية للشباب الإسلامي، عمّان، (١٤١٨هـ/١٩٩٨م).

٨ - حول التربية والتعليم، دار المسلم، الرياض (١٤١٩هـ/ ١٩٩٩م).

٩ - العولمة، دار الأعلام، عمّان، (١٤١٩هـ/ ١٩٩٩م).

١٠ - القراءة المثمرة، دار القلم، دمشق، (١٤٢٠هـ/٢٠٠٠م).

١١ - العيش في الزمان الصعب، دار القلم، دمشق، (١٤٢٠هـ/ ٢٠٠٠م).

١٢ - مسار الأسرة، دار السلام، القاهرة، (١٤٣٠هـ/٢٠٠٩م).

١٣ - القواعد العشر، دار السلام، القاهرة، (١٤٣٠هـ/٢٠٠٩م).

١٤ - التواصل الأسري، دار السلام، القاهرة، (١٤٣٠هـ/ ٢٠٠٩م).

١٥ - هي هكذا، دار السلام، القاهرة، (١٤٣٠هـ/٢٠٠٩م).

١٦ - تكوين المفكر: خطوات عملية، دار السلام، القاهرة، (١٤٣١هـ/٢٠١٠م).

* * *

رقم الإيداع

٢٠١٠/٩٩١٧

الترقيم الدولي I . S . B . N

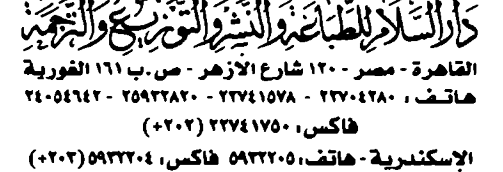
978 - 977 - 342 - 895 - 2

الكِتَابُ فِي سُطُورٍ

للمتحدث الناجح قواعد وأصول، ولم يعد الأمر مجرد كلمات تخرج من الفم أو خطابات حماسية تثير العاطفة ولا تؤسس لفعل نهضوي وبُعدٍ أخلاقي في الحياة. ومع تقديرنا لأصحاب البلاغة والوجدانيات إلا أن الحياة بتعقيداتها ومتلاحقاتها ومستجداتها باتت تفرض علينا نوعًا من أصول اللباقة واللياقة في الحديث وضوابط واستذكار مناهج التأثير المعاصرة.

إنه من أجل ذكاء وعقل كبير في نقل المعلومة وتقريب الأفهام من إسلامنا الجميل والنأي عن الغربة أو العجمة في اللفظ أو المعنى، ومن أجل عودة رشيدة لأصول الشهادة والحضور والرقابة التي أُمرنا بها - جاء كتابنا هذا يفتح مغاليق العقول بالحكمة لا بالثرثرة، وبالعقل لا بالصراخ، وبالوعي لا بالتشويش، متميزًا في منهجة فكرته، والحديث والدفاع عنها بأسلوب مغناطيسي يجذب ولا ينفِّر.

الناشر



القاهرة - مصر - ١٢٠ شارع الأزهر - ص.ب ١٦١ الغورية
هاتف: ٢٢٧٠٤٢٨٠ - ٢٢٧٤١٥٧٨ - ٢٥٩٣٢٨٢٠ - ٢٤٠٥٤٦٤٢
فاكس: ٢٢٧٤١٧٥٠ (٠٢٠٢+)
الإسكندرية - هاتف: ٥٩٣٢٢٠٥ فاكس: ٥٩٣٢٢٠٤ (٠٢٠٣+)
www.dar-alsalam.com info@dar-alsalam.com


ISBN: 978-977-342-895-2
9789773428952